

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PRÁVA

Analýza konkrétních transakcí týkajících se mezinárodní koupě zboží se zaměřením na
obchodní vztahy s Itálií a Kanadou.

Analysis of real transactions relating to international purchase of goods with a view to
business relations with Italy and Canada.

Student:
Vedoucí diplomové práce:

Bc. Romana Konečná
prof. JUDr. Naděžda Rozehnalová, CSc.

Ostrava 2014

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Romana Konečná**

Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**

Studijní obor: **6208T011 Ekonomika a právo v podnikání**

Téma: **Analýza konkrétních transakcí týkajících se mezinárodní koupě zboží
se zaměřením na obchodní vztahy s Itálií a Kanadou
Analysis of Real Transactions Related to International Purchase
of Goods with a View to Business Relations with Italy and Canada**

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Charakteristika firmy ENVIROmarket
3. Analýza obchodního případu Atlas Filtri 3/13
4. Analýza obchodního případu Envirogard 4/13
5. Závěr

Seznam použité literatury

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2010. 549 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Mezinárodní právo obchodní, část 1.: Mezinárodní obchodní transakce*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1994. 163 s. ISBN 80-210-1052-5.

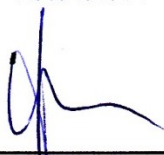
TOMÁŠEK, Michal a Vladimír TÝČ et al. *Právo Evropské unie*. 1. vyd. Praha: Leges, 2013. 496 s. ISBN 978-80-87576-53-3.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí diplomové práce: **prof. JUDr. Naděžda Rozehnalová, CSc.**

Datum zadání: 22.11.2013

Datum odevzdání: 25.04.2014



JUDr. Bohuslav Halfar
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Prohlašuji, že jsem celou práci vypracovala samostatně.

V Ostravě dne 25. dubna 2014

Romana Konečná
Bc. Romana Konečná

Na tomto místě bych ráda poděkovala paní profesorce JUDr. Naděždě Rozehnalové, CSc. za cenné rady, trpělivost a ochotu pomáhat mi s vypracováním diplomové práce i ve velmi netradičním období.

Chtěla bych také poděkovat panu Mgr. Jakubovi Konečnému za jeho připomínky k jazykové a stylistické stránce této práce.

Obsah

1	Úvod	5
2	Charakteristika firmy ENVIROmarket	7
2.1	Předmět činnosti	7
2.2	Další ekonomické charakteristiky firmy.....	8
2.2.1	Konkurence	10
2.3	Stručný popis základních produktů	10
2.4	Shrnutí	11
3	Analýza obchodního případu Atlas Filtri 3/13	12
3.1	Mezinárodně obchodní vztahy České republiky s Itálií	13
3.2	Veřejnoprávní úprava	14
3.2.1	Základní předpisy týkající se jednotného vnitřního trhu.....	15
3.2.2	Nepřímé daně při obchodování mezi členskými státy EU	16
3.2.3	Hlášení INTRASTAT	18
3.2.4	Technické normy.....	19
3.2.5	Řešení sporů	19
3.3	Soukromoprávní úprava	20
3.3.1	Vídeňská úmluva.....	20
3.3.2	Kupní smlouva	21
3.3.3	Všeobecné obchodní podmínky	25
3.3.4	Soukromoprávní řešení sporů.....	30
3.4	Obchodní případ Atlas Filtri 3/13.....	30
3.5	Rizika související s danou transakcí.....	31
3.5.1	Všeobecná rizika mezinárodního obchodování.....	31
3.5.2	Specifická rizika vyplývající z daného obchodního případu.....	33
3.6	Shrnutí	34
4	Analýza obchodního případu Envirogard 4/13	36
4.1	Mezinárodně-obchodní vztahy České republiky s Kanadou	37
4.2	Veřejnoprávní úprava	39
4.2.1	Společná obchodní politika Evropské unie	40
4.2.2	Dovozní clo	41
4.2.3	Daň z přidané hodnoty	43
4.2.4	Spotřební daně.....	44
4.2.5	Řešení sporů	45
4.3	Soukromoprávní úprava	47
4.3.1	Kupní smlouva	48

4.3.2	Soukromoprávní řešení sporů.....	49
4.4	Obchodní případ Envirogard 4/13	50
4.5	Rizika plynoucí z obchodování s Kanadou	51
4.5.1	Specifická rizika vyplývající z daného obchodního případu.....	52
4.5.2	Nejčastější chyby vyskytující se v mezinárodním obchodě.....	53
4.6	Shrnutí	53
5	Závěr.....	56
	Seznam použité literatury	61
	Tištěné zdroje	61
	Právní předpisy.....	63
	Elektronické zdroje	64
	Prohlášení o využití výsledků diplomové práce.....	Chyba! Záložka není definována.
	Seznam příloh.....	67

1 Úvod

Mezinárodní obchod je předmětem studia řady vědních disciplín. Zabývá se jím však především právo a ekonomie, neboť v těchto dvou oborech jsou projevy a dopady mezinárodního obchodování nejzřetelnější.

Mezi hlavní příčiny vzniku mezinárodní směny patří především rozdílné klimatické, přírodní či výrobní podmínky v jednotlivých regionech světa, rozdílné preference spotřebitelů a z hlediska firem nejdůležitější faktor, a to snaha o dosažení úspor z rozsahu.¹ Úspory z rozsahu představují stav, kdy firma zvýšením svého objemu produkce dosáhne vyššího zisku při neměnných fixních nákladech.² A právě pokud firma působí na malém trhu, kde by vyšší množství daného produktu bylo neprodejně, přichází na řadu mezinárodní směna.

Z pohledu ekonomické teorie však k nejdůležitějším faktorům, které měly vliv na vznik mezinárodního obchodování, patří existence absolutních a komparativních výhod.³

Absolutní výhody dosahuje ta země, která „s daným množstvím zdrojů dokáže vyrobit absolutně větší objem produkce než zahraniční konkurenti.“⁴ Naopak komparativní výhody dosahuje ta země, která dokáže vyrobit s danými zdroji některého zboží relativně více než jiné země, tzn. má nižší alternativní náklady.⁵

Teorie absolutních a komparativních výhod proto nabádají jednotlivé ekonomiky ke specializaci právě na ty produkty, u kterých některé z výhod dosahují a následně ke směně těchto produktů na mezinárodních trzích.

Z pohledu národního hospodářství je mezinárodní obchod bezesporu přínosný, i když s sebou nese i zřejmá rizika, kdy hrozí především levné dovozy ze zahraničí a tím vznik silné konkurence domácím producentům.

Pro firmy je možnost zapojení se do obchodování na světových trzích rovněž přínosná. Umožňuje dovážet suroviny za výrazně nižší ceny, případně dovážet takové suroviny, které se v dané zemi nenachází a tím dosahovat výrazně vyšších zisků. Nemalou výhodou pro firmy

¹ JUREČKA, Václav. *Makroekonomie: Základní kurs*. 1. vyd. Ostrava: VŠB – Technická univerzita Ostrava, 2004. ISBN: 80-248-0530-8.

² HOŘEJŠÍ, Bronislava a Jana SOUKUPOVÁ. *Mikroekonomie*. 5. vyd. Praha: Management Press, 2010. ISBN: 978-80-726-1218-5.

³ JUREČKA, ref. 1.

⁴ JUREČKA, ref. 1, str. 275.

⁵ JUREČKA, ref. 1.

působící na mezinárodních trzích je také lepší přístup k úvěrům či možnost uplatňovat daňové úlevy, které subjekty působící pouze v domácí ekonomice uplatňovat nemohou.⁶

Současně s rozvojem mezinárodního obchodování vznikla také potřeba tyto vztahy regulovat. Mezinárodní právo obchodní je odvětvím, které se takovou regulací zabývá. Jeho cílem je především vytvoření právní úpravy ovlivňující vztahy na úrovni globální, dopadající na ekonomické vztahy v rámci nejrůznějších integračních celků a také vytvoření norem, které regulují vztahy mezi státy či jednotlivými subjekty.⁷

Téma předkládané diplomové práce bylo zvoleno z důvodu několikaleté praxe ve firmě Ing. Zdeněk Žák – ENVIROmarket.

Cílem této diplomové práce je analýza obchodních vztahů s mezinárodním prvkem, které realizuje výše zmíněná firma při své podnikatelské činnosti.

V první kapitole bude popsána firma ENVIROmarket. Bude vymezen předmět činnosti, organizační struktura a základní ekonomické charakteristiky. Stručně budou také zmíněny produkty, které firma nabízí na českém trhu.

Obsahem druhé kapitoly bude analýza konkrétního obchodního případu s názvem Atlas Filtri 3/13. Pozornost bude věnována nejdříve mezinárodním vztahům České republiky s Itálií, s ohledem na členství obou zemí v Evropské unii. Jádrem této kapitoly bude analýza právní úpravy, která se daného obchodního případu týká, a to v členění na úpravu veřejnoprávní a soukromoprávní. Dále bude podrobně vymezen daný obchodní případ a jeho specifika. Na závěr budou zhodnocena rizika, která česká firma při realizaci těchto transakcí podstupuje.

Ve třetí kapitole dojde k analýze dalšího obchodního případu. Tato kapitola bude strukturována shodně s kapitolou předchozí, avšak obsahově se bude zcela odlišovat, neboť nyní obchoduje česká firma se společností kanadskou. Analyzovány budou tedy právní předpisy, které se týkají obchodování členské země Evropské unie se zemí nečlenskou. Podrobně bude specifikován rovněž daný obchodní případ a související rizika.

V závěru dojde ke shrnutí obou obchodních případů, k vymezení nejslabších a nerizikovějších míst, která tyto obchodní případy vykazují a ke stanovení doporučení, jak by bylo možné jim do budoucna předcházet.

⁶ MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. ISBN: 978-80-247-1546-9.

⁷ ONDŘEJ, Jan. *Základy mezinárodního práva*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 1998. ISBN 80-7184-719-4.

2 Charakteristika firmy ENVIROmarket

Protože v případě analýzy mezinárodně-obchodních vztahů provedené v této diplomové práci se nejedná o společnost, ale o živnost provozovanou v souladu s živnostenským zákonem,⁸ bude užíváno právně zcela nesprávného pojmu „firma“. V ekonomické literatuře je však tento pojem velmi často užíván jako synonymum k pojmu podnik či společnost.^{9;10}

Cílem této kapitoly bude definovat firmu Ing. Zdeněk Žák – ENVIROmarket (dále jen „firma“) z hlediska její právní formy a předmětu činnosti. Bude provedena také detailnější ekonomická analýza a stručně popsány základní produkty.

2.1 Předmět činnosti

Firma ENVIROmarket byla založena v prosinci roku 1992 jako živnost volná s předmětem činnosti „Koupě zboží za účelem dalšího prodeje a prodej“. Tato živnost byla ohlášena na dobu neurčitou a postupně byly přidávány nebo ubírány jednotlivé obory činnosti až zůstal poslední a stěžejní, výše uvedený.¹¹

Hlavní náplní činnosti je tedy zjednodušeně nákup za účelem dalšího prodeje. Konkrétně jsou nakupovány a prodávány mechanické vodní filtry na úpravu pitné vody pro domácnosti. Manželé Žákoví provozují jak velkoobchodní, tak maloobchodní prodej.

Mezi nejvýznamnější odběratele v současné době patří velkoobchodní řetězce Hornbach, Obi a Bauhaus, s nimiž jsou uzavřeny dlouhodobé smlouvy o vzájemné spolupráci. K dalším velkoobchodním odběratelům patří především společnosti, které prodávají nejrůznější komponenty pro vodovodní potrubí, instalatérské společnosti anebo malé hobby markety.

Maloobchodní prodej je realizován jednak prostřednictvím internetového obchodu a jednak prodejem v malé prodejně, zřízené ve vlastním domě. Stěžejní je však prodej prostřednictvím internetového obchodu.

⁸ Zákon č. 455/1991 Sb. živnostenský zákon, ve znění pozdějších předpisů.

⁹ KAŠÍK, Josef. *Podniková ekonomika*. 1. vyd. Ostrava: VŠB-Technická univerzita, 1996. ISBN 80-7078-391-5.

¹⁰ SYNEK, Miloslav. *Podniková ekonomika*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2000. ISBN 80-7179-388-4.

¹¹ MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Živnostenský rejstřík* [online]. [cit. 2. 4. 2014]. Dostupné z: http://www.rzp.cz/cgi-bin/aps_cacheWEB.sh?VSS_SERV=ZVWSBJFND.

2.2 Další ekonomické charakteristiky firmy

Kategorizací firem a jejich popisem se zabývá řada autorů^{12;13} a také nejrůznějších organizací¹⁴. Hlediska jsou různá – nejčastěji používaná kritéria jsou podle počtu zaměstnanců, velikosti ročního obrátu, odvětvového působení či rozsahu působení. Tato kategorizace má svůj smysl především v oblasti statistiky pro nejrůznější srovnání a vyhodnocování ekonomických ukazatelů. Avšak největší význam má členění podniků z hlediska velikosti na malé, střední a velké, neboť na toto členění následně navazuje řada operačních programů Evropské unie či dotačních programů vlády, které podporují především rozvoj buď malých podniků napříč obory anebo podporují podniky v konkrétním odvětví.

Členěním podniků z hlediska jejich velikosti se zabývá Český statistický úřad, Komise Evropské unie, Česká správa sociálního zabezpečení a rozčlenění je uvedeno také v zákoně o podpoře malého a středního podnikání¹⁵.

Dle Komise EU se jedná o:¹⁶

- mikrofirmu, pokud zaměstnává do 10 zaměstnanců, roční obrát nepřesahuje hranici dvou milionů euro a hodnota aktiv nedosahuje dvou milionů euro,
- malou firmu, jestliže zaměstnává do 50 zaměstnanců, roční obrát nepřesahuje hranici 10 milionů euro a aktiva nedosahují stejné hranice,
- střední firmu, pokud zaměstnává méně než 250 zaměstnanců, obrát nepřekračuje hranici 50 milionů euro a hodnota aktiv nedosahuje 43 milionů euro.

Z hlediska této klasifikace se firma ENVIROmarket řadí do kategorie mikrofirem, neboť nezaměstnává žádného zaměstnance na plný úvazek, pouze 3 zaměstnance na dohodu o pracovní činnosti. Ostatní podmínky rovněž nesplňuje.

Dalším znakem malých podniků je splynutí role vlastníka a manažera. Tedy osoba, která podnik zakládá, jej rovněž řídí a mnohdy také vykonává činnosti, které souvisí s jeho běžným provozem. I tento znak přesně odpovídá firmě ENVIROmarket, protože manželé

¹² VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 2. vyd. Praha: Grada, 2008. ISBN: 978-80-247-2409-6.

¹³ SYNEK, ref. 10.

¹⁴ Například Komise Evropské unie, Česká správa sociálního zabezpečení či Český statistický úřad.

¹⁵ Zákon č. 47/2002 Sb. o podpoře malého a středního podnikání ve znění pozdějších předpisů.

¹⁶ VEBER, ref. 12, str. 19.

Žákovi vykonávají všechny činnosti samostatně a pouze některé z nich delegují na své zaměstnance.

V podniku dochází také k realizaci řady dalších aktivit a činností. Mezi ty nejdůležitější patří:¹⁷

- finanční řízení,
- řízení lidských zdrojů,
- marketing,
- obchodování,
- účetnictví.

Jelikož je firma zařazena do kategorie mikrofirem a vlastnická a manažerská role ve firmě zcela splývá, je finanční řízení a řízení lidských zdrojů centralizováno. V současnosti se neuvažuje o realizaci výraznějších investic do rozšiřování podnikání.

Co se týče řízení lidských zdrojů, ve firmě nejsou nastavena žádná přísná kritéria pro přijímání nových pracovníků. Typickým zaměstnancem-brigádníkem je student vysoké školy, který může alespoň dvakrát do týdne docházet do zaměstnání a vlastní řidičské oprávnění skupiny B. Výhodou je znalost anglického jazyka pro objednávání zboží ze zahraničí, znalost účetnictví a administrativních činností.

Marketing je ve firmě realizován na základě prezentace firmy na internetu prostřednictvím vlastních webových stránek, v nejrůznějších oborových seznámech a internetových vyhledávacích. Další formou prezentace je každoroční účast na mezinárodním veletrhu. Dříve byla propagace společnosti realizována také formou pravidelně publikovaných článků v různých časopisech pro kutily. Marketingové aktivity jako vymezení produktů a jejich sledování na trhu, tvorba cen či zajišťování distribučních kanálů vychází se z dříve specifikovaných hodnot, na které se pouze navazuje.

Obchodní činnosti jsou pro firmu stěžejní, což vyplývá již ze samotného předmětu podnikání, neboť firma sama zboží nevyrábí, pouze některé druhy zboží kompletuje.

Účetnictví je zpracováváno externím daňovým poradcem, avšak veškeré podklady jsou zpracovávány ve firmě. Manželé Žákovi si sami zpracovávají přiznání k dani z přidané hodnoty, což umožňuje mít neustálý přehled o všech závazcích a pohledávkách a také o

¹⁷ VEBER, ref. 12.

případné absenci některých dokladů. Externí daňový poradce zpracovává účetní závěrku a přiznání k dani z příjmů fyzických osob.

2.2.1 Konkurence

Jako samostatná ekonomická kategorie bude vymezena konkurence, neboť firma ENVIROmarket se nachází ve zcela výjimečné pozici.

Pro většinu firem, které nabízejí nejrozumnější zařízení pro dům a zahradu představují největší konkurenci hobby-markety. Tyto markety jsou však klíčovými odběrateli firmy ENVIROmarket.

Další zvláštností je níže přesně vymezená exkluzivita, která byla firmě udělena kanadskou společností Envirogard, díky které mohou výhradně manželé Žákovi prodávat filtry kanadské značky Rainfresh v České a Slovenské republice.

Mezipodniková konkurence není nijak agresivní ani nepřátelská, neboť podniků působících v této oblasti je na českém trhu málo, voda je na většině míst republiky nekvalitní a zboží je tudíž velmi žádané.

2.3 *Stručný popis základních produktů*

V této podkapitole budou stručně popsány základní produkty firmy ENVIROmarket, protože jsou často zaměňovány s produkty nesoucími podobné označení avšak sloužící účelu zcela opačnému.

Jak již bylo zmíněno, firma ENVIROmarket se zabývá prodejem vodních filtrů. Nejedná se však o filtry na čištění a případné chlorování vody bazénové, ale vody pitné. Tyto vodní filtry jsou instalovány přímo do potrubí anebo na vývod pitné vody. Takto přefiltrovaná voda je potom čistá a zbavená konkrétního problému, který byl zjištěn při chemickém rozboru vody.

Nejčastějším problémem většiny vod je chlor, neboť ten se do vody přidává ve vodárnách jako konzervační látka a jako desinfekční prostředek. Chlor jako chemický prvek je však pro zdraví velmi nebezpečný. Při instalaci mechanického filtru je odstraněn nejen

chlor, ale také zbytky pesticidů, herbicidů či ropných látek, které se do vody dostávají povrchovým prosakováním a které vodárenská úprava není schopna zcela eliminovat.¹⁸

V případě, že některé domácnosti nejsou napojeny na veřejnou vodovodní síť a čerpají vodu z vlastní studny, mohou se do vody s postupem let a měnícím se prostředím dostat nebezpečné bakterie, vyvolávající řadu zdravotních obtíží. Proto filtr na odstraňování bakterií využívají především lidé, kteří vlastní chatu či chalupu v odlehlých místech, kam veřejný vodovod nesahá.¹⁹

K dalším problémům patří například mechanické nečistoty, které se do vody dostávají ze zaneseného vodovodního potrubí anebo nadměrné množství dusičnanů ve vodě. Dusičnany jsou rovněž rakovinotvorné látky, které velmi nepříznivě ovlivňují kvalitu vody.

Co se týče velmi často zmiňovaného problému tvrdosti vody, tak i na tento problém existují filtry, a to buď na konkrétní ochranu praček, myček či bojlerů nebo na komplexní ochranu veškerého potrubí v domácnosti.

2.4 Shrnutí

V této kapitole byla podrobněji vymezena firma, v níž bude realizována praktická část předkládané diplomové práce.

Firma ENVIROmarket byla založena jako živnost volná a dosud její existence vychází ze zákona o živnostenském podnikání²⁰. Předmětem činnosti je zjednodušeně nákup za účelem dalšího prodeje, konkrétně se jedná o obchodování s mechanickými vodními filtry na úpravu pitné vody pro domácnosti. Firma se nezabývá, prodejem úpraven vody v bazénech či pro velké podniky.

Nákup zboží je realizován především v zahraničí, prodej probíhá na českém a slovenském trhu. Firma ENVIROmarket uskutečňuje jak prodej velkoobchodní, tak i prodej maloobchodní, a to především prostřednictvím internetového obchodu.

¹⁸ MICHEK, Václav a Anita Daříčková. *Upravujeme vodu doma a na chatě*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007. ISBN: 978-80-247-1546-9.

¹⁹ MICHEK, ref. 18.

²⁰ Zákon č. 47/2002 Sb. o podpoře malého a středního podnikání ve znění pozdějších předpisů.

Z hlediska klasifikace firem uváděné Komisí Evropské unie se firma ENVIROmarket řadí mezi tzv. mikrofirmy, které zaměstnávají do 10 zaměstnanců a jejich roční obrat a hodnota aktiv nepřekročí stanovené limity.

Dále byla pozornost věnována oblasti finančního řízení, které je realizováno majitelem firmy, neboť v tak malých firmách typicky splývá role vlastníka a manažera firmy. Totéž platí také pro nábor nových zaměstnanců a realizaci marketingových aktivit.

Zvláštní pozornost byla věnována otázce konkurence firmy, která je velmi specifická, neboť mezi firmou ENVIROmarket a kanadským dodavatelem byla uzavřena gentlemen'ská dohoda, která dává české firmě exkluzivní právo na prodej produktů kanadské značky.

V poslední kapitole byly stručně vymezeny základní produkty, které firma dováží ze zahraničí. Jedná se především o vodní filtry, které z pitné vody odstraňují nečistoty, chlor, bakterie či tvrdost, čímž chrání buď naše zdraví anebo jednotlivá zařízení v domácnosti.

3 Analýza obchodního případu Atlas Filtri 3/13

Cílem této kapitoly je provedení analýzy konkrétního obchodního případu realizovaného firmou ENVIROmarket. Jedná se o dovoz zboží z Itálie – ze země, která je stejně jako Česká republika členským státem Evropské unie. V přesném vyjádření se však nejedná o dovoz jako takový, ale dle terminologie Evropské unie se jedná o pořízení zboží z jiného členského státu. V rámci Evropské unie totiž existuje a funguje jednotný vnitřní trh, na kterém platí zásada volného pohybu osob, zboží a kapitálu. Pojem „dovoz“ se používá při pořizování zboží v zemi, která není členským státem Evropské unie.²¹ Z pohledu soukromoprávního se však o dovoz jedná, proto bude nadále užívána tato terminologie.

V textu kapitoly budou nejprve vymezeny obchodní vztahy České republiky s Itálií, dále budou představeny výsledky provedené analýzy stěžejní legislativy, která se na daný obchodní případ vztahuje, a to v členění na veřejnoprávní a soukromoprávní. Podrobně bude charakterizován daný obchodní případ a na závěr dojde ke zhodnocení rizikovosti této obchodní transakce.

²¹ TÝČ, Vladimír. *Základy práva Evropské unie pro ekonomy*. 6. vyd. Praha: Leges, 2010. ISBN: 978-80-87212-60-8.

Veškerá dokumentace, která je základem pro níže provedenou analýzu, je součástí Přílohy č. 1.

3.1 Mezinárodně obchodní vztahy České republiky s Itálií

Spolupráce mezi Českou republikou a Itálií se uskutečňuje jak na bilaterální, tak na multilaterální úrovni.

Bilaterální vztahy České republiky s Itálií byly realizovány především před vstupem České republiky do Evropské unie v roce 2004. Velmi významným momentem pro vzájemné vztahy těchto dvou zemí bylo založení Italsko-české obchodní a průmyslové komory, která vznikla v roce 2001 díky několika italským obchodníkům a za spolupráce s italským velvyslanectvím v Praze. Následně byla uznána jako oficiální zahraniční obchodní komora jak českým Ministerstvem průmyslu a obchodu, tak i italským Ministerstvem pro ekonomický rozvoj. Jedná se o neziskovou organizaci, která usiluje o podporu ekonomických aktivit svých členů a nabízí širokou škálu služeb usnadňující ekonomicko-obchodní výměnu mezi Českou republikou a Itálií a zvyhodňující vstup italských podniků na český trh.²²

Multilaterální vztahy obou těchto zemí se odvíjejí od jejich členství v Evropské unii.

Dalším aspektem multilaterálních vztahů těchto dvou zemí je jejich členství ve Světové obchodní organizaci (dále jen WTO). Co se týče jednání České republiky i Itálie ve WTO, každá země vystupuje samostatně, avšak jejich stanoviska musí být v souladu s postojem Evropské unie, která je rovněž samostatným členem WTO.

Itálie se nachází na sedmé pozici mezi nejvýznamnějšími obchodními partnery dle obrátu vzájemné směny.²³ Objem vývozu zboží a služeb do Itálie v roce 2011 činil 119 133 mil. Kč v běžných cenách. Podíl na celkovém objemu vývozu České republiky činí 4,1 %. Co do komoditní struktury dovozu představují nejvíce obchodované kategorie stroje a přepravní zařízení, průmyslové výrobky, chemikálie, osobní automobily, autobusy, papír, kovozpracující stroje a zemědělské produkty.²⁴

²² ITALSKO-ČESKÁ OBCHODNÍ A PRŮMYSLOVÁ KOMORA. *O nás* [online]. CAMIC [cit. 2. 4. 2014]. Dostupný z: <http://www.camic.cz/o-nas.tab.cs.aspx>.

²³ ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Zahraniční obchod ČR v roce 2011* [online]. ČSÚ [cit. 2. 4. 2014]. Dostupný z: <http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/p/6008-12>.

²⁴ MINISTERSTVO ZAHRA NIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Vztahy ČR se zeměmi jižní a jihovýchodní Evropy* [online]. [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.mzv.cz/file/72936/VztahyCRseZememiJizniAJihovychodniEvropy.pdf>.

Objem dovozu z Itálie v roce 2011 činil 104 900 mil. Kč v běžných cenách, podíl na celkovém dovozu činil tedy 3,9 %. K hlavním dováženým komoditám patří stroje a přepravní zařízení, průmyslové výrobky, chemikálie, elektrická a mechanická zařízení pro domácnost, textilní příze a tkaniny, nábytek, obuv a potraviny.²⁵

Vývoj jak vývozu, tak dovozu v letech 2008 až 2011 zachycuje následující graf.

Graf 3.1: Vývoz a dovoz z Itálie v letech 2008 až 2011



Zdroj: Český statistický úřad, vlastní zpracování

3.2 Veřejnoprávní úprava

V této kapitole budou definovány veřejnoprávní normy, které se týkají obchodování uvnitř Evropské unie. Postupně dojde k vymezení:

- základních předpisů, které zakotvují zásady a principy fungování jednotného vnitřního trhu,
- předpisů týkajících se nepřímých daní a daňové harmonizace v této oblasti,
- povinnosti podávat hlášení pro INTRASTAT,
- technických předpisů a norem pro označování zboží,
- norem upravujících řešení sporů v mezinárodním obchodním styku.

²⁵ MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY, ref. 24.

3.2.1 Základní předpisy týkající se jednotného vnitřního trhu

Základní veřejnoprávní normou, která reguluje obchodování mezi členskými státy je Maastrichtská smlouva, na jejímž základě jednotný vnitřní trh v roce 1993 vznikl. Do té doby fungoval na území Evropských společenství tzv. společný trh, který „z hlediska obecné teorie ekonomické integrace představuje jeden z nejvyšších stupňů ekonomické integrace.“²⁶ Základem pro vznik vnitřního trhu byla tzv. Bílá kniha z roku 1985, která je součástí Jednotného evropského aktu z roku 1987. Vnitřní trh se od společného trhu liší především v:²⁷

- odbourání kontrol zboží na vnitřních hranicích, které se týkají také kontrol i z hlediska technických, sanitárních, veterinárních a jiných norem,
- zrušení formalit na vnitřních hranicích pro statistické účely,
- otevření státních zakázek subjektům z jiných členských států,
- uvolnění volného pohybu osob na všechny kategorie osob bez ohledu na jejich ekonomickou činnost,
- odbourání omezení k poskytování služeb, zejména finančních,
- další uvolnění pohybu kapitálu,
- zavedení nových společných politik, které doplňují čtyři základní svobody.

Podstata jednotného vnitřního trhu je vymezena v článku 26 odst. 2 Smlouvy o fungování Evropské unie „jako prostor bez vnitřních hranic, v němž je zajištěn volný pohyb zboží, osob, služeb a kapitálu.“²⁸

Mezi předpoklady pro vytvoření jednotného vnitřního trhu, které se týkají zboží, patří:²⁹

- celní unie, která zahrnuje zákaz uvalování jak cel na dovozy a vývozy, tak i veškerých jiných dávek s obdobným účinkem a přijetí jednotného celního sazebníku ve vztahu ke třetím zemím,
- zrušení kvantitativních omezení dovozů a vývozu a omezení s obdobným účinkem,

²⁶ TOMÁŠEK, Michal a Vladimír TÝČ. *Právo Evropské unie*. 1. vyd. Praha: Leges, 2013, s. 210. ISBN 978-80-87576-53-3.

²⁷ MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY, ref. 24.

²⁸ Článek 26, odstavec 2 Smlouvy o fungování Evropské unie.

²⁹ TÝČ, ref. 21.

- zákaz daňové diskriminace dováženého i vyváženého zboží,
- přizpůsobení státních monopolů obchodní povahy tak, aby byla vyloučena diskriminace mezi příslušníky členských států, pokud jde o podmínky nákupu nebo odbytu zboží,
- regulace státních podpor tak, aby nedocházelo ke zvýhodňování tuzemských výrobců.

V rámci vnitřního trhu pak platí zásada, že nelze vytvářet žádné překážky volnému pohybu zboží. Dochází tak k velmi výraznému zjednodušení při obchodování mezi členskými zeměmi.

3.2.2 Nepřímé daně při obchodování mezi členskými státy EU

Jednou ze zásad nutných k řádnému fungování jednotného vnitřního trhu je zákaz daňové diskriminace uvedený v článcích 110 a 111 Smlouvy o fungování Evropské unie. Na základě těchto článků byla vydána řada směrnic, jejichž cílem bylo harmonizovat daňové systémy v jednotlivých členských zemích. K harmonizaci přímých daní dochází velmi pomalu a obtížně. Úspěšně však byly harmonizovány předpisy v oblasti daní nepřímých, především v oblasti daně z přidané hodnoty.

Poslední a aktuálně platnou směrnicí v této oblasti je směrnice č. 91/860, která navazuje na směrnice harmonizující nepřímé daně z 60. a 70. let minulého století. Protože se jedná o směrnici, která *„podrobně stanovuje určité zásady či pravidla, která mají být vtělena do právních řádů členských států, a to způsobem, jaký je v daném státě z hlediska formy potřebný (nejčastěji přijetím nebo změnou zákona),“*³⁰ došlo ke změně českého zákona o dani z přidané hodnoty právě v souladu s touto směrnicí.

Aby byla zásada zákazu daňové diskriminace dodržena, bylo nutné zvolit systém zdanění. Ke zdanění tak může docházet buď ve státě vývozu, nebo ve státě dovozu. Pokud by zboží bylo zdaňováno ve státě vývozu, docházelo by k tomu, že zboží pocházející ze zemí s vyšší sazbou daně by bylo hůře prodejné na jiných trzích než zboží pocházející ze zemí se sazbou výrazně nižší. Bezespornou výhodou tohoto systému je však absolutní vyloučení

³⁰ TÝČ, ref. 21, str. 79.

daňové diskriminace, protože jak zboží vyvážené, tak zboží určené pro domácí trh by bylo zdaněno stejnou sazbou.³¹

Protože se ale sazby daní v jednotlivých členských zemích výrazně liší, uplatňuje se varianta druhá, a to zdanění v zemi dovozu, kdy dovážené zboží je zdaňováno stejně jako zboží domácí. Tímto systémem však nedochází k vyloučení daňové diskriminace ani k dostatečnému tlaku na sjednocování sazeb v jednotlivých zemích.³²

Na základě této zásady je tedy *„pořízení zboží z jiného členského státu Evropské unie za úplatu uskutečněné v tuzemsku osobou povinnou k dani“*³³ předmětem daně z přidané hodnoty. Proto hodnota zboží uvedená na faktuře a přepočítaná kurzem Komerční banky³⁴ používaného v den zadání příkazu k úhradě faktury vstupuje do základu pro stanovení daně a jako taková je následně zdaněna.

Další povinností, která vzniká v souvislosti s obchodováním s jiným členským státem, je povinnost podat Souhrnné hlášení. Toto hlášení je velmi důležité z hlediska kontroly daňových úniků. Údaje v něm obsažené jsou přenášeny do systému VIES, který *„umožňuje správcům daně států EU ověřit, zda prodávající měl právo osvobodit zdanitelné plnění, a naopak v zemi určení zkontrolovat, zda kupující nabyté zboží řádně přiznal a zdanil.“*³⁵

Tuto povinnost mají plátcí daně, pokud uskutečnili:

- *„dodání zboží do jiného členského státu osobě registrované k dani v jiném členském státě,*
- *přemístění obchodního majetku do jiného členského státu,*
- *dodání zboží kupujícímu při zjednodušeném postupu při dodání zboží uvnitř území Evropského společenství formou třístranného obchodu, pokud je plátce prostřední osobou v tomto obchodu, nebo*
- *poskytnutí služby s místem plnění v jiném členském státě podle § 9 odst. 1, s výjimkou poskytnutí služby, které je v jiném členském státě osvobozeno od*

³¹ TÝČ, ref. 21.

³² TÝČ, ref. 21.

³³ § 2, odstavce 3 zákona č. 235/2004 Sb. o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů.

³⁴ V tomto případě se používá aktuální kurz Komerční banky, protože zde má firma vedený podnikatelský účet. Nepoužívá se tedy kurz vyhlášený Českou národní bankou.

³⁵ Systém VIES. *Systém VIES* [online]. [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/dane-a-mzda/dph-a-spotrebni-dane/dph/system-vies/>.

*daně, osobě registrované k dani v jiném členském státě, pokud je povinen přiznat daň příjemce služby.*³⁶

Protože firma ENVIROmarket dodává zboží na Slovensko několika subjektům registrovaným k dani, je povinna Souhrnné hlášení podávat.

3.2.3 Hlášení INTRASTAT

Protože se Česká republika vstupem do Evropské unie stala součástí jednotného vnitřního trhu, kde platí zásada volného pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu, opadly celní kontroly na hranicích. Aby však bylo možné tyto přesuny zboží kontrolovat i nadále, mají podnikatelé povinnost při splnění určitých kritérií podat hlášení do tzv. „*statistického systému pro sledování pohybu zboží mezi členskými státy při vnitro unijním obchodu*“,³⁷ zkráceně systém INTRASTAT.

Základní normou, která vznik tohoto systému zakotvuje je Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 638/2004 ze dne 31. března 2004 o statistice Společenství obchodu se zbožím mezi členskými státy.

Povinnost hlásit odeslání zboží mají ty subjekty, které překročily tzv. asimilační práh a odeslaly nebo přijaly zboží v hodnotě přesahující osm milionů korun.³⁸ Hranice asimilačního prahu se určuje z fakturované částky zvlášť pro přijetí a odeslání zboží avšak v součtech za každý kalendářní měsíc.³⁹

Naopak povinnost podávat hlášení INTRASTAT nevzniká osobě, která nemá povinnost podávat přiznání k DPH.

Povinnost podávat hlášení do systému INTRASTAT firmě ENVIROmarket nevzniká, protože nedosahuje asimilačního prahu v případě přijetí ani odeslání zboží.

³⁶ §102, odstavec 1 zákona č. 235/2004 Sb. o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů.

³⁷ VOJÍK, Vladimír. *Podnikání malých a středních podniků na jednotném trhu EU*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2009, str. 58. ISBN: 978-80-7357-467-3.

³⁸ INTRASTAT EU. *Co je to INTRASTAT* [online]. INTRASTAT [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.intrastat-eu.cz/intrastat.php>.

³⁹ VOJÍK, ref. 37.

3.2.4 Technické normy

Pokud se česká firma rozhodne dovážet výrobky ze zahraničí, musí tyto výrobky před jejich uvedením do prodeje odpovídat českým předpisům. Základní normou v této oblasti je zákon č. 22/1997 Sb., o technických požadavcích na výrobky, na který navazují konkrétní normy stanovující přesné požadavky na podobu etiket pro označení zabaleného výrobku a obsahovou náplň návodů na montáž výrobku.

Primární povinností všech výrobců a dovozců je uvádět na trh jen bezpečné výrobky. Bezpečný výrobek je takový, který za běžných podmínek nepředstavuje po dobu použitelnosti žádné nebezpečí.⁴⁰

Před uvedením na trh musí být také všechny výrobky označeny informacemi týkajícími se jejich životnosti, složení a obsahu balení.⁴¹

Součástí dováženého zboží jsou však pouze návody a etikety v anglickém a italském jazyce. Vždy před uvedením těchto výrobků do prodeje je tedy nutné každý obal výrobku opatřit českým popisem, stručnou specifikací a návodem na montáž a údržbu.

3.2.5 Řešení sporů

Řešení sporů, které vzniknou v mezinárodním obchodním styku, je obsahem jak mezinárodních smluv, tak také vnitrostátních předpisů.

K nejvýznamnějším mezinárodním smlouvám v této oblasti patří:⁴²

- Evropská úmluva o mezinárodní obchodní arbitráži z roku 1961 (č. 176/1964 Sb.),
- Newyorská úmluva o uznání a výkonu cizích rozhodčích nálezů z roku 1958 (č. 74/1959 Sb.),
- Nařízení Rady ES č. 44/2001 Sb., o příslušnosti a výkonu rozsudků v občanských a obchodních věcech z roku 1968, tzv. nařízení Brusel a nařízení Brusel Ibis.

⁴⁰ §8, odstavec 1 a 2 zákona č. 22/1997 Sb. o technických požadavcích na výrobky, ve znění pozdějších předpisů.

⁴¹ §8, odstavec 3 zákona č. 22/1997 Sb. o technických požadavcích na výrobky, ve znění pozdějších předpisů.

⁴² ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé a obchodní*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2012. ISBN 978-80-7380-348-3.

Vzhledem k tomu, že obě země jsou členy EU a jsou součástí i tzv. evropského justičního prostoru, jsou základními pilíři pro řešení sporů následující normy:

- Nařízení Rady (ES) č. 1346/2000 ze dne 29. května 2000 o úpadkovém řízení,
- Nařízení Rady (ES) č. 44/2001 ze dne 22. prosince 2000 o příslušnosti a uznávání a výkonu soudních rozhodnutí v občanských a obchodních věcech,
- Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 805/2004 ze dne 21. dubna 2004, kterým se zavádí evropský exekuční titul pro nesporné nároky,
- Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1896/2006 ze dne 12. prosince 2006, kterým se zavádí řízení o evropském platebním rozkazu,
- Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 861/2007 ze dne 11. července 2007, kterým se zavádí evropské řízení o drobných nárocích.

K nejvýznamnějším vnitrostátním předpisům v této oblasti patří:⁴³

- zákon č. 91/2012 Sb. o mezinárodním právu soukromém,
- zákon č. 216/1994 Sb. o rozhodčím řízení a o výkonu rozhodčích nálezů.

3.3 Soukromoprávní úprava

V této podkapitole dojde k vymezení norem, kterými jsou regulovány vztahy pouze mezi zúčastněnými subjekty. Základním předpisem je v tomto případě kupní smlouva, nejprve je však nutné vyhodnotit právní režim této smlouvy. Proto bude nejdříve analyzován dopad Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, dále jen Vídeňské úmluvy, následně průběh kontraktace a na závěr vliv Všeobecných obchodních podmínek, které ke kontraktu přikládá italská strana.

3.3.1 Vídeňská úmluva

Pro vyhodnocení právního režimu této smlouvy je nutné nejprve vyhodnotit dopad Vídeňské úmluvy jakožto přímé právní normy, která upravuje problematiku uzavírání kupních smluv v mezinárodním obchodním styku.

⁴³ ONDŘEJ, ref. 42.

Vytváření této úmluvy probíhalo v rámci Komise pro mezinárodní právo obchodní UNCITRAL a vstoupila v platnost 1. ledna 1988. Úmluva obsahuje 101 článků rozdělených do čtyř částí. Co se týče její aplikace, tak může být použita jak před soudy rozhodčími, tak před soudy obecnými, a to buď jako přímá norma anebo jako tzv. věcná norma mezinárodního práva soukromého.⁴⁴ Při ratifikaci této úmluvy si jednotlivé státy mohou učinit výhrady vůči některým článkům. Česká republika má výhradu k článku 1 odstavci 1 písmenu b), Itálie žádné výhrady nemá⁴⁵, proto se bude tato transakce řídit Vídeňskou úmluvou.

Postup dle této úmluvy není vyloučen ani existencí Všeobecných obchodních podmínek, které jsou analyzovány v následující kapitole, i když je v nich stanoveno, že celý kontrakt a případné spory se řídí italským právem. Z hlediska vztahu národního a mezinárodního práva platí, že na vídeňskou úmluvu se v tomto případě nahlíží jako na národní právo mezinárodního původu, nepostupuje se tudíž dle italského obchodního zákoníku.

3.3.2 Kupní smlouva

Základním dokumentem, který upravuje vztahy mezi výše uvedenými subjekty, je kupní smlouva. Tato smlouva není uzavřená jako samostatný smluvní typ, ale její existence vyplývá z projevené vůle stran a z ostatních dokumentů. Co do obsahových náležitostí, musí smlouva odpovídat Vídeňské úmluvě, resp. nesmí být v rozporu s žádným z jejích ustanovení.

V této kapitole dojde k analýze jednotlivých fází kontraktace kupní smlouvy.

3.3.2.1 Fáze prekonsensuální a vznik smlouvy

V první fázi kontraktace probíhají zpravidla četná jednání mezi stranami, které se rozhodly spolu uzavřít kupní smlouvu. *„Jednání může probíhat mezi partnery přítomnými či nepřítomnými. Současně může dojít k uzavření smlouvy ihned bez předchozích delších jednání či k uzavření po delší době, kdy se vyjasňují různé ekonomické či právní podmínky. Samotná*

⁴⁴ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2010. ISBN: 978-80-7357-562-5.

⁴⁵ CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS. *CISG: Table of Contracting States* [online]. [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>.

*smlouva v závislosti na důvěře mezi partnery či i formách předchozího obchodního styku může být uzavřena písemně nebo ústně, anebo může dojít i ke konkludentnímu plnění.*⁴⁶

Ke vzniku smlouvy může dojít také na základě nabídky či objednávky. Nabídka je jednostranným právním úkonem, který představuje návrh prodávajícího na uzavření smlouvy. Objednávka je naopak jednostranným právním úkonem představujícím návrh kupujícího na uzavření smlouvy.⁴⁷

Vídeňská úmluva obsahuje ustanovení týkající se těchto fází v části první a druhé. V části první (články 1 až 13) jsou vymezena obecná ustanovení, která se týkají uzavírání kupní smlouvy jako takové. Podrobně je specifikována také fáze uzavírání smlouvy, a to v části druhé, člancích 14 až 24. V článku 14 jsou stanoveny minimální náležitosti nutné pro vznik smlouvy, ke kterým patří:

- návrh musí být dostatečně určitý a projevovat vůli navrhovatele být vázán tímto návrhem v případě přijetí,
- označení zboží,
- výslovné či nepřímé stanovení množství a kupní ceny, případně způsob umožňující jejich určení.

Ke vzniku smlouvy v případě společnosti ENVIROmarket dochází na základě písemné objednávky zaslané e-mailem společnosti Atlas Filtri. V této objednávce je přesně specifikováno zboží, a to nejen názvem, který pro označování zboží užívá prodávající, ale také číslem zboží z katalogu a množstvím v kusech. Jako způsob pro stanovení kupní ceny postačuje určení objednaného množství zboží, neboť italská strana v reakci na tuto objednávku zasílá e-mailem zálohovou fakturu, která obsahuje přesné částky za jednotku i celkovou cenu za každý typ zboží. Součástí této faktury jsou Všeobecné obchodní podmínky. Zálohovou fakturu je nutné do tří dnů potvrdit a e-mailem, faxem či poštou zaslat zpět do Itálie. Tímto okamžikem se považuje kupní smlouva za uzavřenou a současně tak strana kupujícího vyjadřuje svůj souhlas i s Všeobecnými obchodními podmínkami (viz kap. 3.3.3).

Italská strana současně s nabídkou zasílá i fakturu. Je-li tato faktura uhrazena před termínem odeslání zboží, kupujícímu je poskytnuta sleva 3% z celkové částky.

⁴⁶ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1993, str. 17. ISBN: 80-210-0793-1.

⁴⁷ ROZEHNALOVÁ, ref. 46.

Ke zprostředkovanému jednání stran o smluvních podmínkách tedy v tomto případě nedochází, dochází pouze k výměně dokumentů, které představují jednotlivé fáze uzavírání kupní smlouvy.

3.3.2.2 Zajištění přepravy

Další nutností pro realizaci kontraktu je zaslání závazné objednávky na přepravu. Italská společnost přenáší povinnost zajistit přepravu na kupujícího a využívá k tomu mezinárodní obchodní doložky INCOTERMS 2010.

Tyto doložky byly vytvořeny Mezinárodní obchodní komorou v Paříži a jejich podstatou je usnadnit kontraktní jednání mezi smluvními stranami prostřednictvím jednoduchých termínů. Současně se vyznačují velmi podrobnou interpretací, takže *„oběma stranám daného smluvního vztahu je zřejmá míra povinností, které musí naplnit pro realizaci povinnosti dodat zboží, která je základní povinností prodávajícího vyplývající z kupní smlouvy.“*⁴⁸

Doložkou využívanou pro obchodování se společností Atlas Filtri je EX WORKS, zkráceně EXW. Tato doložka znamená „ze závodu“, tedy že *„prodávající splní dodání, jakmile dá zboží k dispozici kupujícímu v objektu prodávajícího anebo na jiném dohodnutém místě. EXW představuje minimální povinnost pro prodávajícího.“*⁴⁹

Proto vždy po potvrzení zálohové faktury dojde k vystavení objednávky přepravy, kterou zajišťuje česká společnost OL Trans. Veškeré další ujednání ohledně přepravy se řeší operativně především telefonicky, proto za přepravu je vystavena pouze daňová faktura. Zálohová faktura se v tomto případě nevystavuje.

3.3.2.3 Fáze účinků

V této fázi dochází již k realizaci samotného kontraktu a naplnění uzavřené kupní smlouvy, což znamená, že prodávající a kupující musí dodržet všechna práva a povinnosti, ke kterým se zavázali.

⁴⁸ ROZEHNALOVÁ, ref. 44, str. 230.

⁴⁹ MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. *Pravidla INCOTERMS 2010* [online]. [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/prezentace-incoterms-2010-27735.html#!&chapter=5>.

Povinnosti prodávajícího jsou obsaženy v článku 30 Vídeňské úmluvy a patří k nim povinnost:

- dodat zboží,
- předat doklady, které se k tomuto zboží vztahují a
- převést vlastnické právo ke zboží.

První dvě povinnosti splní prodávající velmi jednoduše, neboť v závislosti na zvolené dodací podmínce postačuje, aby umožnil dopravci kupujícího naložit zboží na dopravní prostředek ve vlastním skladu. Současně s tímto naložením dochází k předání nejen přepravních dokumentů, ale také dodacího listu a daňové faktury v několika vyhotoveních.

Strany si v obchodních podmínkách stanovily, že k převodu vlastnického práva dochází okamžikem zaplacení kupní ceny. Z dosahu Vídeňské úmluvy byla tato problematika vyloučena, avšak minimální požadavky zůstaly zachovány. Vlastnické právo nesmí být především zatíženo právy třetích osob spočívajících ve vlastnickém právu anebo právu duševního vlastnictví (článek 42).

K dalším povinnostem prodávajícího, které souvisí s předmětem dodání, patří dodání zboží v množství, jakosti a provedení, jež určuje smlouva a zabalení nebo opatření zboží, rovněž v souladu s uzavřenou smlouvou (článek 35).

K základním povinnostem kupujícího patří (článek 53):

- zaplatit za zboží a
- převzít dodávku.

Za zboží je zaplaceno kupujícím v předstihu, neboť prodávající za takovou platbu poskytuje zmiňovanou slevu. K převzetí dodávky dochází na základě instrukcí od dopravní společnosti, která zboží naložila v Itálii.

Do této fáze spadají ještě tzv. incidenční otázky, tj. vážení, měření, kontrola jakosti atd.⁵⁰ Základní kontrolu balení provádí přepravce již při převzetí zboží, důkladnější kontrola je prováděna až při převzetí zboží firmou ENVIROmarket. Případné uplatňování reklamačních nároků probíhá především v souladu s Všeobecnými obchodními podmínkami. Základní reklamační režim je rovněž upraven ve Vídeňské úmluvě, a to v člancích 38 a 39. V případě uplatňování takových nároků lze oběma stranám doporučit dodržovat ustanovení

⁵⁰ ROZEHNALOVÁ, ref. 46.

uvedená v kapitolách dva a tři Vídeňské úmluvy. V případě porušení povinností prodávajícím je úprava obsažena v člancích 46 až 52 a 74 a 77. Pokud dojde k porušení některé povinnosti ze strany kupujícího, nachází se úprava v člancích 62 až 65 a 74 až 77.

3.3.2.4 Fáze zániku závazku

K zániku závazku dle Vídeňské úmluvy může dojít buď splněním, nebo odstoupením. Odstoupit od uzavřené smlouvy lze:

- „ihned v případě nesplnění, které lze kvantifikovat jako podstatné porušení smlouvy,
- v případě nedodání zboží po marném uplynutí dodatečně stanovené doby, nebo při existenci prohlášení o nedodání.“⁵¹

Účinky takového odstoupení jsou vymezeny v člancích 81 až 84 Vídeňské úmluvy.

Všechny závazky vzniklé mezi společnostmi Atlas Filtri a firmou ENVIROmarket však pravidelně zanikají splněním.

3.3.3 Všeobecné obchodní podmínky

Dalším důležitým aspektem tohoto obchodního případu je existence všeobecných obchodních podmínek, které předkládá italská strana. Tyto obchodní podmínky bývají právní teorií řazeny do kategorie tzv. standardizovaných forem uzavírání smluv, které zabezpečí rychlé a nekomplikované uzavření smlouvy a poskytnou také dostatečnou právní a ekonomickou jistotu stran.⁵² Význam těchto forem spočívá především v tom, že na rozdíl od národních či mezinárodně unifikovaných úprav, které mají spíše obecný charakter, standardizované podmínky uspokojují potřebu variability a diverzity těchto vztahů.⁵³

Originální znění těchto obchodních podmínek, včetně jejich překladu, je uvedeno v Příloze č. 1. Zde dojde pouze k jejich analýze a zhodnocení.

⁵¹ ROZEHNALOVÁ, ref. 44.

⁵² ROZEHNALOVÁ, ref. 44.

⁵³ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Standardizované formy uzavírání smluv v mezinárodním obchodě*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1991. ISBN: 80-210-0269-7.

3.3.3.1 Definice

Obchodní podmínky mohou být definovány jako „*předem zpracované, písemné, standardizované texty termínů, obsahující zpravidla údaje o jakosti, záručních lhůtách, odpovědnosti, přechodu vlastnického práva a nebezpečí, platební údaje, rozhodčí klauzuli, klauzuli o výběru rozhodného práva atd., tj. údaje, které lze vypracovat pro neurčité množství sobě navzájem podobných obchodních operací.*“⁵⁴

Obchodní podmínky použité v tomto konkrétním případě naplňují všechny uvedené znaky, proto mohou být jako takové považovány.

3.3.3.2 Způsob včlenění do smlouvy

Důležitou otázkou je také způsob včlenění těchto podmínek přímo do smlouvy. Zpravidla se rozlišují dva způsoby, a to:⁵⁵

- Včlenění v rámci nabídky a jejího přijetí. V tomto případě jde o situaci, kdy jsou obchodní podmínky výslovně akceptovány. Vídeňská úmluva pak rozlišuje dva způsoby takového včlenění:
 - na základě plné komunikace, kdy jsou dodací podmínky přiloženy k ofertě či jejímu přijetí,
 - přiměřenou poznámkou či odkazem, kdy je druhé straně znám text dodacích podmínek zpravidla z předchozí praxe.
- Včlenění cestou praxe, které si strany mezi sebou zavedly (článek 8 odstavec 3 úmluvy). Pokud si strany mezi sebou zavedou určitou formu komunikace, znají-li své obchodní podmínky, na základě nichž spolu pravidelně obchodují, budí tato praxe přiměřenou důvěru. Lze tedy uvažovat, že v dalším konkrétním případě se obchod opakuje za stejných podmínek, jako obchody předchozí.

Včlenění obchodních podmínek do smlouvy v případě Atlas Filtri proběhlo na základě kombinace obou výše zmíněných bodů, protože byly včleněny v rámci přijetí návrhu na uzavření smlouvy – v reakci na zaslanou objednávku italská strana vyhotovila zálohovou fakturu, k níž přiložila obchodní podmínky. Protože však ani v zálohové ani v následné

⁵⁴ ROZEHNALOVÁ, ref. 44, str. 237.

⁵⁵ ROZEHNALOVÁ, ref. 53.

daňové faktuře není uveden žádný odkaz na tyto podmínky, lze jejich včlenění do smlouvy považovat za včlenění cestou praxe, kterou si strany mezi sebou zavedly, protože jsou pravidelnou součástí smlouvy již od zahájení vzájemné spolupráce a obchod probíhá za stále stejných podmínek.

V italském právu, dle kterého se v tomto případě postupuje (viz článek 14 Všeobecných obchodních podmínek) je úprava následující:

- *„v části týkající se souhlasu stanoví domněnku, že pokud nebylo stanoveno jinak, obvyklé smluvní termíny jsou součástí smlouvy,*
- *v části týkající se interpretace uvádí, že víceznačné termíny by měly být interpretovány v souladu s obecnou praxí převažující na místě, kde byla smlouva uzavřena,*
- *pokud jde přímo o zvyklosti, jsou součástí smlouvy buďto přímo cestou včlenění stranami nebo prostřednictvím interpretace přihlížející k vůli stran, jejich znalost a souhlas s nimi jsou tedy vyžadovány.“⁵⁶*

Jak bylo zmíněno výše, tyto termíny lze považovat za obvyklé, neboť se používají při každé transakci a jsou tudíž součástí smlouvy. Co se týče termínů víceznačných, lze rovněž odkázat na vzájemnou praxi mezi stranami, i když v tomto případě by se zřejmě postupovalo dle praktik užívaných v Itálii. K souhlasu s přiloženými obchodními podmínkami dojde podpisem zálohové faktury.

3.3.3.3 Zhodnocení

Tyto obchodní podmínky lze jednoznačně zhodnotit jako nevyrovnané a vytvořené ve prospěch italské strany.

Výhody, které z těchto podmínek plynou pro italskou společnost, spočívají především v:

- cenové politice,
- otázce sankcí a závazných lhůt,
- způsobu přepravy,

⁵⁶ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Mezinárodní právo obchodní, část 1.: Mezinárodní obchodní transakce*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1994. s. 39. ISBN: 80-210-1052-5.

- reklamacích a zárukách,
- změnách v technickém provedení zboží.

Ceny si stanovuje italská společnost sama a tudíž nejsou předmětem žádného vyjednávání. Italská společnost v reakci na zaslouanou objednávku zašle zálohovou fakturu, která obsahuje jednotlivé ceny zboží a kupující buď souhlasí, fakturu potvrdí a vznikne smlouva, anebo nesouhlasí, nepodepíše, a tudíž žádná smlouva nevzniká. Není zde tedy prostor pro vzájemné jednání o cenách anebo případných slevách. Jedinou slevu, kterou společnost Atlas Filtri poskytuje, je 3 % z platby předem, tuto slevu však poskytuje opět na základě vlastního rozhodnutí, nikoli na základě vzájemného jednání.

Lhůty, které je nutné dodržet, aby smlouva nabyla účinnosti, jsou velmi krátké a závazné jsou pouze pro kupujícího. Lhůty pro prodávajícího závazné nejsou a jsou stanoveny pouze orientačně. Takže pokud se například kupující zpozdí s úhradou, začínají se načítat úroky z prodlení, pokud se však zpozdí prodávající, nic se nestane. Velmi krátká je také lhůta pro uplatnění reklamačních nároků. Zde je stanovena osmidenní subjektivní lhůta na zjištění vad zjevných a případných nedostatků v balení či množství a dvanáctiměsíční objektivní lhůta na objevení vad skrytých.

Přepravu je povinen si zajistit kupující, který současně nese také veškerá rizika. Protože je jako doložka k volbě přepravy použita EXW INCOTERMS 2010, přechází veškerá rizika na kupujícího okamžikem, kdy zboží opustí sklady prodávajícího. Zodpovědnost za škody vzniklé při přepravě je současně přenesena na smluvního přepravce kupujícího, tudíž tyto reklamace musí být adresovány dopravci, nikoli prodávajícímu.

Jak bylo zmíněno výše, lhůta pro uplatnění reklamací je velmi krátká a zároveň v případě jakýchkoli nároků není kupující oprávněn přerušit či zpoždit platbu. Co se týče vad zboží, prodávající zboží pouze opraví nebo vymění. S výměnou zboží však musí prodávající předem písemně souhlasit. Tato záruka je zároveň poskytována místo záruk zákonných a zbavuje prodávajícího jakékoli odpovědnosti, která může vyplývat z vazby na dodání zboží.

Problematickým bodem je rovněž otázka změn v technickém provedení. Dle těchto podmínek může prodávající kdykoli provést změny v technickém provedení zboží anebo bez předchozího uvědomění může zboží kdykoli stáhnout z prodeje. Toto je zřejmě nejvíce problematický bod, protože česká firma má uzavřené dlouhodobé kontrakty a v případě zpoždění s dodáním by musela platit vysoké úroky z prodlení.

3.3.3.4 Doporučení

Firmě ENVIROmarket lze doporučit začít s italskou společností Atlas Filtri aktivně vyjednávat a pokusit se tyto podmínky modifikovat tak, aby byly pokud možno vyrovnané anebo alespoň došlo k úpravě v nejvíce problematických oblastech zmiňovaných v předchozí kapitole.

S ohledem na vyjednávací pozice není česká firma malým odběratelem a ročně odebere zboží v hodnotě pohybující se okolo jednoho milionu korun, proto by mohla dosáhnout alespoň částečných ústupků ze strany italských obchodních partnerů.

K vyrovnání by mohlo dojít například v oblasti cen. Oproti předchozímu obchodnímu kontraktu, došlo nyní k více než dvojnásobnému zdražení, a to bez jakéhokoli upozornění. Bylo by tedy vhodné, aby italská společnost na tak výrazné změny cen upozornila a současně poskytla prostor pro vzájemné jednání. Vhodné by bylo odkázat na vzájemnou spolupráci, která probíhá již více než patnáct let, během nichž nikdy nešlo k žádným problémům.

Mohlo by se také usilovat o prodloužení závazných lhůt, především pro potvrzení zálohové faktury. Tato lhůta je totiž stanovena bez ohledu na víkendy či státní svátky, a tak aniž by česká firma měla takový úmysl, nemusí smlouva vůbec vzniknout.

V otázkách přepravy by modifikace byly zřejmě obtížné. Možné by bylo využití jiných typů obchodních doložek, například skupiny F či C. Změna zde však není nutností, neboť firma ENVIROmarket spolupracuje se zavedeným smluvním dopravcem, s nímž je komunikace a plnění závazků bezproblémové.

V otázce reklamací by mělo dojít hlavně ke změně podmínky, že při uplatňování reklamačního nároku není kupující oprávněn zpozdit či přerušit platbu. K takovému přerušení by mělo dojít a zboží by mělo být uhrazeno, až budou všechny reklamační nároky vyřešeny a uspokojeny.

Nejdůležitější by však měla být modifikace podmínek v oblasti změn v technickém provedení a stažení zboží z prodeje. Ke změnám v provedení došlo již několikrát, zde k žádným problémům ze strany odběratelů nedošlo, ale případné stažení z prodeje by mělo být co nejdříve avizováno, ideálně ještě v době, kdy bylo učiněno rozhodnutí o takovém stažení, aby se česká firma stačila zásobit a oznámit svým odběratelům, že tento typ zboží jim již nebude dodávat.

3.3.4 Soukromoprávní řešení sporů

Jak je stanoveno ve Všeobecných obchodních podmínkách, spory budou řešeny před soudem v Padově, tedy v Itálii.

Tato doložka je tzv. prorogační doložkou, tj. dohodou o volbě soudu. V tomto případě se řídí článkem 23 Nařízení Brusel I. Pro stranu českou je nevýhodná, spor bude nucena vést v zahraničí. Na druhé straně v rámci EU je garantován dle výše uvedeného nařízení výkon rozhodnutí.

Jak bylo zmíněno v kapitole 3.3.1, v případě sporů, pokud jde o meritum sporu, se bude postupovat podle Vídeňské úmluvy.

3.4 Obchodní případ Atlas Filtri 3/13

Dne 8. března 2013 byla po provedené inventarizaci skladů s italským zbožím vyhotovena objednávka a e-mailem zaslána do společnosti Atlas Filtri. Objednávka zněla pouze na malý objem zboží, protože ve skladech chyběly pouze některé komponenty a náhradní náplně filtrů. Filtry samotné byly v dostatečném množství, neboť vlivem existence konkurence na českém a slovenském trhu je jejich odbyt ve srovnání s kanadským zbožím menší.

Protože neexistuje žádný důvod, proč by italská strana měla objednávku odmítnout, byla současně vyhotovena objednávka přepravy u pražské společnosti OL Trans. S jejím zasláním se však vyčkalo na doručení zálohové faktury z Itálie. Tato objednávka byla fyzicky odeslána až 12. března 2013, rovněž prostřednictvím e-mailu. Základními náležitostmi této objednávky byla přesná adresa prodávajícího v Itálii. Převážní společnost již sama kontaktovala italskou společnost ohledně data nakládky, váhy a rozměrů zboží.

Italská společnost na objednávku obratem odpověděla zasláním zálohové faktury, kterou bylo nutné pouze potvrdit podpisem a zaslat zpět. Jakmile byl kontrakt a kupní smlouva uzavřena, byla e-mailem a poštou zaslána daňová faktura znějící na částku 1 450,31 EUR. Tato částka byla po slevě 3%, protože firma ENVIROmarket zaplatila za zboží vždy předem. Ihned po obdržení této daňové faktury byla bankovním převodem částka uhrazena.

Předpokládaný termín odběru zboží z italského skladu byl stanoven na 20. března 2013, ale přepravní společnost měla v době objednání přepravy v Itálii kamion, který mohl

zboží naložit, a italská společnost neměla proti tak rychlé nakládce žádné výhrady. K fyzickému odběru zboží došlo tedy už 13. března 2013 a k dopravení do Hodonína následující den.

Spolu se zbožím byl doručen dodací list obsahující popis zásilky a údaje o váze celé zásilky a jednotlivých komponent, což byly důležité údaje především pro přepravce.

Na závěr tohoto obchodního případu byla společností OL Trans zaslána faktura na úhradu dopravného a zboží bylo opatřeno českými samolepkami s českými čárovými kódy a návody na použití v českém jazyce.

3.5 Rizika související s danou transakcí

Rizika, která vznikají při obchodování s jiným členským státem, jsou výrazně menší, než při obchodování se třetími zeměmi. Důvod je zřejmý – obě země jsou členskými státy Evropské unie a tudíž jsou součástí již zmiňovaného jednotného vnitřního trhu.

Nejprve dojde k vyhodnocení obecných rizik, která souvisí s mezinárodním obchodem jako takovým a následně také rizik, která podstupuje firma ENVIROmarket.

3.5.1 Všeobecná rizika mezinárodního obchodování

Všeobecná rizika vyplývající z mezinárodního obchodu je možné rozčlenit na:⁵⁷

- tržní,
- komerční,
- přepravní,
- teritoriální,
- kurzová,
- odpovědnosti za výrobek.

Tržní rizika představují nebezpečí, že dojde ke změně tržní situace. Může se změnit například celkový konjunkturální vývoj země, se kterou se obchoduje, vztah nabídky a

⁵⁷ MACHKOVÁ, ref 6.

poptávky po daném zboží zapříčiněný například psychologickým vnímáním spotřebitelů či technologickým pokrokem. Může dojít také ke změně v postavení klíčových odběratelů či dodavatelů či změnám v technologiích. Tato rizika intenzivněji působí především v mezinárodních kontraktech s delší dobou plnění, typicky při dodávce větších investičních celků. Zpravidla se lze před tímto rizikem chránit sjednáním pohyblivé ceny kontraktu, kterou je možné měnit právě v závislosti na změně tržních podmínek.

Komerční rizika představují nebezpečí, že nedojde ke splnění závazku obchodním partnerem. V mezinárodním obchodě tato rizika působí rovněž velmi silně, neboť informace o zahraničním obchodním partnerovi nejsou dostupné. V praxi se projevuje především odstoupením obchodního partnera od kontraktu, nesplněním či vadným plněním, bezdůvodným nepřevzetím zboží, platební nevůli či platební neschopností odběratele.⁵⁸ Těmto rizikům se lze bránit pouze prostřednictvím soustavného zjišťování informací o obchodních partnerech. Využít lze především banky, ratingové agentury, informační kanceláře či poradenské firmy.

Přepravní rizika se vyskytují velmi často, proto je nutné ve smlouvě detailně ošetřit, kdo nese zodpovědnost za přepravu, případně do kterého bodu přepravy nese zodpovědnost prodávající a od kterého místa ji přejímá kupující. Přejedání těchto rizik je detailně upraveno v mezinárodních obchodních doložkách INCOTERMS. Vzniklou ztrátu potom hradí ten, kdo nesl zodpovědnost za zboží. Toto riziko se vyskytuje samozřejmě pouze v případě obchodování s hmotným zbožím.

Nejhůře predikovatelná rizika jsou rizika teritoriální, která vyplývají z politického a makroekonomického vývoje jednotlivých zemí. Mohou být však důsledkem také administrativních opatření, bojkotu zboží, přírodních katastrof či embarga. Nejúčinnějším opatřením je opět neustálé monitorování situace na daných trzích a získávání informací od specializovaných informačních agentur, zpráv mezinárodních organizací či výkazů statistických úřadů.⁵⁹

Kurzová rizika vznikají z důvodu kolísání nominálních měnových kurzů na světových trzích. Proměnlivost těchto kurzů však může vést nejen ke kurzové ztrátě, tedy, že ve výsledku bude muset daný subjekt zaplatit za zboží více, ale také ke kurzovým ziskům, což by

⁵⁸ MACHKOVÁ, ref. 6.

⁵⁹ BENÁČEK, Vladimír. *Ekonomie mezinárodního obchodu*. Vyd. 1. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1997. ISBN 80-7079-105-5.

znamenal, že za dané zboží zaplatí relativně méně. Míra dopadu kurzových změn na podnik je označována jako devizová expozice, která je dána:

- druhy měn,
- objemem měny,
- proměnlivostí měnových
- obdobím, po které je podnik působení těchto kurzových změn vystaven.

Absolutní ochrana před tímto rizikem neexistuje, je však možné využít řady nástrojů, které dopady kurzových rozdílů eliminují či výrazně snižují. Nejčastěji využívaným nástrojem je volba měny, ve které dochází k úhradám mezinárodních závazků, další možností je nákup finančních derivátů či prodej nebo postoupení pohledávky jinému subjektu. Velmi často využívanou možností jsou tzv. měnové doložky, které umožňují změnit cenu kontraktu podle aktuálního měnového kurzu.

Riziko odpovědnosti za výrobek souvisí s ochranou spotřebitele na trhu nejen Evropské unie. Výrobce je vždy zodpovědný za škody na zdraví nebo na majetku, které byly způsobeny v důsledku vad výrobku. Nejúčinnějším nástrojem ochrany proti tomuto riziku je pojištění.⁶⁰

3.5.2 Specifická rizika vyplývající z daného obchodního případu

Při vyhodnocování specifických rizik, která podstupuje firma ENVIROmarket budou dodržena kritéria stanovená a obecně vyhodnocená v předcházející kapitole.

Tržní a teritoriální rizika nejintenzivněji působila především době hospodářské krize a následné dluhové krize, do které se Itálie dostala. V tuto dobu totiž byl možný krach společnosti Atlas Filtri, který by způsobil, že firma ENVIROmarket by nebyla schopná splnit závazky, spočívající v dodání italského zboží svým odběratelům, a ze strany hobby marketů by byla penalizována tak dlouho, dokud by se nepodařilo vyjednat vylistování tohoto zboží z jejich katalogů. Dalším negativním důsledkem tohoto jevu by byla neschopnost uspokojit zákazníky, kteří by požadovali náhradní díly a náplně k těmto filtrům. Eliminovat toto riziko by bylo možné pouze nalezením společnosti, která se zabývá výrobou obdobných filtrů.

⁶⁰ TORMA, Štefan. *Riziká a poistenie v medzinárodnom obchode*. Vyd. 1. Bratislava: Ekonomická univerzita, 1995. ISBN 80-225-0633-8.

Ze skupiny rizik komerčních na tento obchodní případ nejintenzivněji dopadá především neumožnění převzetí již zaplaceného zboží u společnosti Atlas Filtri. Eliminovat jej je možné na základě vyjednávání a zavedením sankcí pro italskou společnost v případě, že k takové skutečnosti dojde.

Přepravní rizika nese výhradně firma ENVIROmarket, protože je využívána obchodní doložka EXW INCOTERMS 2010. V této situaci by bylo vhodné využít jinou doložku ze skupiny INCOTERMS 2010, například ze skupin C či F, kdy část rizik nese jak kupující, tak také prodávající. Nejvýraznějším přepravním rizikem je zničení či poškození zboží z důvodu nehody dopravního prostředku. Firma ENVIROmarket by tyto náklady nenesla v plné výši, neboť přepravní společnost je proti takovým rizikům pojištěna. Zanedbatelné nejsou ale penále, které by musela hradit z důvodu prodlení v dodání zboží svým odběratelům, zejména českým hobby marketům.

Kurzová rizika jsou minimální, neboť k úhradě zboží dochází v eurech jakožto velmi stabilní měně.

Rovněž riziko odpovědnosti za výrobek je minimální, resp. riziko, že dojde k uvedení vadného výrobku na český trh. Česká republika i Itálie jsou totiž vázány směrnicí EHS z roku 1985, která byla přenesena do českého právního řádu jako zákon č. 59/1998 Sb. o odpovědnosti za škodu způsobenou vadou výrobku.⁶¹

3.6 Shrnutí

V této kapitole byla provedena analýza obchodního případu Atlas Filtri 3/13. Nejprve došlo ke zhodnocení základních vztahů mezi Českou republikou a Itálií s ohledem především na členství obou zemí v Evropské unii a z toho plynoucích specifik.

Největší pozornost byla věnována legislativě, která na tento obchodní případ dopadá. Nejprve byla analyzována veškerá veřejnoprávní úprava, především normy, které upravují podmínky existence a fungování jednotného vnitřního trhu. Základním předpisem v této oblasti je Maastrichtská smlouva. Analyzovány byly také normy, které upravují daňové povinnosti subjektů obchodujících v rámci vnitřního trhu. Firma ENVIROmarket je v souvislosti s pořízením zboží z Itálie povinna toto zboží zdanit daní z přidané hodnoty a má

⁶¹ MACHKOVÁ, ref. 6.

povinnost podávat Souhrnné hlášení. Dále byly analyzovány technické normy vztahující se především k označování zboží popisem a návodem v českém jazyce a také normy, které upravují řešení sporů.

Po analýze veřejnoprávních norem byla pozornost věnována také soukromoprávní úpravě. Nejprve bylo vyhodnoceno využití Vídeňské úmluvy, která na tento obchodní případ jednoznačně dopadá. V souvislosti s touto úmluvou byla analyzována samotná kupní smlouva, která je mezi subjekty uzavírána na základě objednávky a její akceptace. Analyzovány byly také fáze účinků a zániku smlouvy. Pozornost byla věnována analýze všeobecných obchodních podmínek, které předkládá italská společnost. Kromě jejich vyhodnocení byla uvedena také doporučení k vyrovnání tak, aby nezněly výhradně ve prospěch italské společnosti. Na závěr byla pozornost věnována problematice řešení sporů. Základem je opět Vídeňská úmluva.

V následující části byl analyzován konkrétní obchodní případ, který byl realizován v průběhu měsíce března 2013. Svým základem a charakterem se jednalo o typickou obchodní transakci, k jaké dochází zhruba dvakrát až třikrát do roka, avšak objemem a rychlostí dodání byl výjimečný. Při analýze nebyly nalezeny žádné nedostatky. Lze pouze doporučit setrvat s úhradou daňové faktury do okamžiku, než dojde k převzetí zboží přepravní společností od prodávajícího. Tak bude mít kupující jistotu, že prodávající splnil svou část kupní smlouvy.

Na závěr byla provedena analýza rizik, které jednak souvisí s mezinárodním obchodováním obecně a také rizik, která podstupuje firma ENVIROmarket. Nejintenzivněji působí riziko je přepravní, protože česká firma nese veškerá tato rizika sama.

4 Analýza obchodního případu Envirogard 4/13

Tento obchodní případ je v jistém ohledu výjimečný, neboť existuje gentlemanská dohoda mezi firmou ENVIROmarket a Envirogard. Podstata dohody spočívá v nemožnosti prodávat výrobky společnosti Envirogard v České a Slovenské republice jiným subjektem než firmou ENVIROmarket. V praxi je dodržování této dohody zajišťováno ze strany kanadské společnosti, která pokud obdrží objednávku z České nebo Slovenské republiky, obratem ji zašle firmě ENVIROmarket. Mnohokrát se již stalo, že právě díky této dohodě firma ENVIROmarket navázala nové obchodní styky jak v Česku, tak i na Slovensku.

Cílem této kapitoly je provést analýzu dalšího obchodního případu, který firma ENVIROmarket realizuje, tentokrát s názvem Envirogard 4/13.

Zásadní rozdíl tohoto a předchozího obchodního případu spočívá v dopadu norem Evropské unie. Zatímco na obchodování s Itálií dopadá legislativa upravující fungování jednotného vnitřního trhu, obchod s Kanadou spadá do oblasti společné obchodní politiky.

Dalším důležitým aspektem této obchodní transakce je charakter kanadského trhu s vodními filtry. Tamní legislativou bylo totiž stanoveno, že žádná novostavba nedostane kolaudační rozhodnutí, pokud nebude mít v potrubí nainstalovány mechanické vodní filtry na nečistoty a na odstraňování chloru.

Kapitola je rozdělena do několika částí. Nejprve dojde k vymezení mezinárodních vztahů České republiky s Kanadou, a to především s ohledem na dopad nejdůležitějších mezinárodně-právních úmluv a členství v mezinárodních organizacích.

Následně bude vymezena veřejnoprávní legislativa, která na daný obchodní případ dopadá. Analyzovány budou dopady a projevy společné obchodní politiky, dále nutnost zaplatit dovozní clo, vyměřit a odvést daň z přidané hodnoty, případně daně spotřební. Pozornost bude také věnována možným způsobům řešení sporů, zde s ohledem na možnost využití mezinárodní obchodní arbitráže.

V další kapitole bude pozornost věnována soukromoprávní úpravě, především okamžiku vzniku kupní smlouvy a stěžejní legislativě, která na tento smluvní typ dopadá.

Dále dojde k charakteristice vybraného obchodního případu, nazvaného Envirogard 4/13 právě s ohledem na výše popsanou právní úpravu.

Na závěr kapitoly bude pozornost věnována rizikům, která společnost ENVIROmarket podstupuje a zmíněny budou také nejčastější chyby, které vznikají v souvislosti s mezinárodním obchodováním.

Struktura této kapitoly bude v zásadě shodná s kapitolou předchozí a veškerá dokumentace, která je zapotřebí pro realizaci dané transakce, je uvedena v Příloze č. 2.

4.1 Mezinárodně-obchodní vztahy České republiky s Kanadou

Spolupráce a obchod mezi oběma zeměmi probíhá již řadu let, avšak v současnosti jsou rozhodující spíše vztahy Evropské unie a Kanady.

V době centrálně plánovaného hospodářství v ČR Kanada neustále přijímala emigranty z České republiky a poskytovala jim zázemí. Po roce 1990 vytvořila tzv. Kanadský program technické pomoci České republice ve výši 22 milionů dolarů, který měl České republice pomoci v přechodu z centrálně plánovaného hospodářství na volný tržní mechanismus. Tyto projekty se týkaly především zlepšení státní správy, rozvoje soukromého sektoru, reformy finančního sektoru a školství.⁶²

V souvislosti se vstupem do EU se Česká republika stala členem Oficiálního programu rozvojové pomoci ve Střední Evropě (ODACE), který založila Kanadská agentura pro mezinárodní rozvoj (CIDA).⁶³ Kanada tak pomohla České republice založit vlastní rozvojový program včetně legislativy. Všechny projekty v rámci programu ODACE probíhaly v letech 2004 až 2008.

Na multilaterální úrovni jsou vztahy České republiky s Kanadou realizovány především v rámci Evropské unie a Světové obchodní organizace, jejímž hlavním cílem je liberalizace mezinárodního obchodu, kterého je dosahováno prostřednictvím dílčích cílů či principů.⁶⁴

⁶² VLÁDA KANADY. *Kanadsko-české vztahy* [online]. [cit. 2. 4. 2014]. Dostupné z: http://www.canadainternational.gc.ca/czech-tcheque/bilateral_relations_bilaterales/index.aspx?lang=ces

⁶³ VLÁDA KANADY, ref. 62.

⁶⁴ ROZEHNALOVÁ, ref. 44.

- odstranění diskriminace, a to především prostřednictvím udílení režimu nejvyšších výhod⁶⁵ anebo režimu národní parity⁶⁶,
- odstranění bariér prostřednictvím jednání,
- snaha o vytvoření předvídatelného obchodního systému, případně o schopnost předvídání vzniku nejrůznějších bariér,
- odstranění exportní podpory či dumpingu a vytvoření více soutěžního prostředí,
- vytvoření příznivějšího obchodního systému pro rozvojové země.

Česká republika i Kanada jsou členskými státy Světové obchodní organizace (WTO) od jejího vzniku dne 1. ledna 1995, neboť byly smluvními státy již předchůdce WTO, tedy Mezinárodní dohody o clech a obchodu GATT.

Co se týče obchodování mezi těmito zeměmi, nepatří sice Kanada mezi nejvýznamnější obchodní partnery, avšak objem těchto transakcí není ani zanedbatelný. V roce 2011 činil vývozu z České republiky do Kanady 4 606 mil. Kč v běžných cenách. Podíl na celkovém vývozu však představoval pouze 0,1%.⁶⁷ Nejvíce se vyváželo železo, ocel, strojní zařízení, knihy, lyžařské vybavení, pneumatiky a lékařské nástroje.

Naopak objem dovozu z Kanady do České republiky v roce 2011 činil 3 415 mil. Kč v běžných cenách a podíl na celkovém dovozu do ČR byl pouze 0,1%. Z hlediska komoditní struktury se do ČR z Kanady nejvíce dováželi farmaceutické produkty, strojní vybavení, krmivo pro psy a kočky, letecké součástky, auta a autodíly.⁶⁸

Vývoj jak dovozu, tak vývozu v letech 2008 až 2011 zobrazuje následující graf.

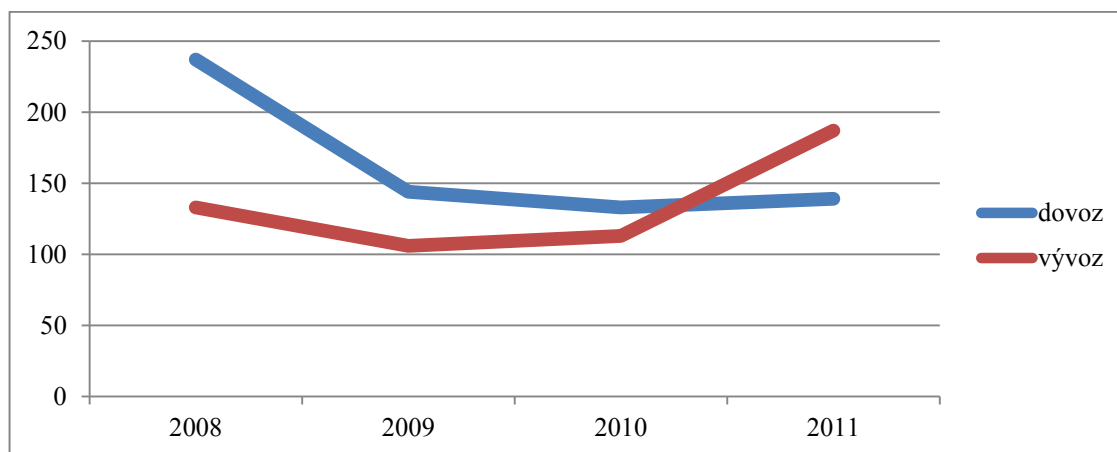
⁶⁵ Režim nejvyšších výhod představuje situaci, kdy se stát zavazuje zacházet s veškerými zahraničními subjekty (zboží, služby, kapitál) stejným způsobem. Zajišťuje tedy rovné postavení všem zahraničním subjektům navzájem, nevypovídá však nic o rozdílech v zacházení mezi subjekty zahraničními a tuzemskými.

⁶⁶ Režim národní parity neboli národní režim znamená, že se daný stát zavazuje k rovnému zacházení mezi domácími a zahraničními subjekty, vč. státních příslušníků.

⁶⁷ ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Zahraniční obchod ČR v roce 2010* [online]. ČSÚ [2. 4. 2014]. Dostupný z: http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/publ/6008-11-r_2011.

⁶⁸ VLÁDA KANADY, ref. 62.

Graf: 4.1: Objem zahraničního obchodu s Kanadou v letech 2008 - 2011



Zdroj: Český statistický úřad, vlastní zpracování

Z výše uvedeného grafu je zřejmé, že nejvýraznější pokles ve vzájemném obchodování byl zaznamenán mezi lety 2008 a 2009. Důvodem může být samozřejmě dopad hospodářské krize, která vypukla již v roce 2007, avšak naplno se projevila ve světovém hospodářství právě v letech následujících. Výrazněji v těchto letech ale poklesl dovoz z Kanady než vývoz. V následujících letech je zřejmý postupný nárůst jak dovozu, tak také vývozu.

4.2 Veřejnoprávní úprava

V rámci této kapitoly dojde k definování veřejnoprávních norem, které se týkají obchodování členské země Evropské unie s tzv. třetí zemí, tedy nečlenským státem. Postupně dojde k vymezení:

- základních předpisů, které zakotvují základní zásady a principy fungování společné obchodní politiky EU,
- předpisů a pravidel pro vybírání cla při dovozu ze třetích zemí,
- daňových povinností, především související problematiky daně z přidané hodnoty a spotřebních daní,
- norem upravujících řešení sporů v mezinárodním obchodním styku.

Co se týče technických požadavků na označování zboží, platí zde stejná právní úprava jako v předchozím případě (viz kap. 3.2.4).

4.2.1 Společná obchodní politika Evropské unie

Společná obchodní politika je jednou z původních politik Evropské unie, neboť úzce souvisí s fungováním celní unie a představuje jeden z projevů Unie navenek. V širším kontextu ji lze označit jako zahraniční obchod⁶⁹, neboť upravuje postup v oblasti obchodu vůči třetím, tj. nečlenským zemím.⁷⁰

Svým charakterem spadá tato politika do výlučných pravomocí EU⁷¹ a „*od zóny volného obchodu se odlišuje především zavedením jednotného celního tarifu navenek a jednotné politiky pro dovoz, vývoz apod. V rámci této politiky se vytvářejí také nutné nástroje i pro ochranná opatření, včetně antidumpingových.*“⁷²

Základní normou upravující vznik a fungování společné obchodní politiky je Smlouva o fungování Evropské unie, konkrétně články 206 a 207. V nich jsou rovněž vymezeny cíle a zásady této politiky, dále pravomoci Unie a specifika postupu přijímání právních předpisů a mezinárodních dohod v oblasti zahraničního obchodu. Na tato ustanovení navazují právní předpisy přijaté na základě zmocnění uvedeného ve výše zmiňovaném článku 207, které obsahují konkrétní pravidla zahraničního obchodu. Neméně významným zdrojem právní úpravy jsou rovněž mezinárodní dohody uzavírané s nečlenskými státy.⁷³

Do obsahového rámce společné obchodní politiky patří:⁷⁴

- stanovování celních sazeb,
- uzavírání mezinárodních dohod týkajících se obchodu se zbožím a službami i obchodních aspektů duševního vlastnictví,
- regulace přímých zahraničních investic,
- určování vývozní politiky a

⁶⁹ TOMÁŠEK, ref. 26.

⁷⁰ TÝČ, ref. 21.

⁷¹ Výlučná pravomoc EU znamená, že členské státy jsou vyloučeny z možnosti přijímat vlastní legislativu, kterou by danou problematiku regulovaly.

⁷² TÝČ, ref. 21, str. 267.

⁷³ TÝČ, ref. 21.

⁷⁴ TOMÁŠEK, ref. 26.

- realizace opatření na ochranu obchodu před nedovolenými překážkami, dumpingem a subvencemi.

K zásadám charakteristickým pro tuto politiku patří především asimilace dováženého zboží a zásada jednoty.

„První zásada se projevuje tím, že zboží dovezenému do Unie ze třetího státu, se přiznává stejný právní režim jako zboží, které bylo vyrobeno přímo v Unii. Obchod s takovým zbožím se tedy do okamžiku uvedení do volného oběhu řídí pravidly společné obchodní politiky a po tomto okamžiku pravidly jednotného vnitřního trhu.“⁷⁵

Zásada jednoty se naopak projevuje uplatňováním stejných pravidel dovozu a vývozu zboží všemi členskými státy.

Další neméně důležité zásady jsou ty, které vyplývají z členství Evropské unie ve Světové obchodní organizaci, a to především v uplatňování principu národního zacházení a režimu nejvyšších výhod.

V praxi se tato politika projevuje především v uplatňování tzv. autonomních a smluvních nástrojů. V rámci autonomních nástrojů je regulován především vývoz a dovoz zboží, problematika ochranných opatření či opatření proti subvencím a dumpingu. Smluvní nástroje naopak zahrnují dvoustranné, vícestranné či mnohostranné mezinárodní dohody, které Unie uzavřela se třetími zeměmi.

Jiné členění nástrojů této politiky je na tarifní a netarifní opatření. Tarifní zahrnují především cla a jiné obdobné dovozní či vývozní poplatky. Jako netarifní nástroje jsou označovány opatření nefinanční povahy.

4.2.2 Dvozní clo

Z výše uvedených principů vyplývá, že tento druh dovozu bude podléhat clu. Clo je rovněž určováno i orgány Evropské unie a na celém jejím území platí Jednotný celní sazebník, který je dostupný na internetu jako databáze TARIC.

Základní pravidla týkající se uvalování a vybírání cel jsou obsažena v:

- nařízení Rady (EHS) č. 2658/87 o celní a statistické nomenklatuře a o společném celním sazebníku,

⁷⁵ TOMÁŠEK, ref. 26, str. 305.

- nařízení Rady (ES) č. 450/2008, kterým se stanoví celní kodex Společenství.

Úloha cel je dvojitá, a to protektivní a fiskální. Protektivní funkce znamená, že prostřednictvím cla jsou chráněny domácí výrobky před levným dovozem ze zahraničí. Fiskální naopak znamená, že clo je významným příjmem veřejných rozpočtů.

Cla jsou tolerována i v kontextu práva Světové obchodní organizace, neboť se jedná o zjevnou a předvídatelnou překážku volnému obchodu.⁷⁶

Výše cla může být stanovena buď procentem z celní hodnoty, v takovém případě se jedná o clo valorické, anebo může být jeho výše stanovena pevnou částkou za měrnou jednotku. V takovém případě hovoříme o clech specifických. Není však vyloučena ani možnost stanovit výši cla kombinací obou výše uvedených přístupů.⁷⁷

V celním kodexu je stanoveno, že při dovozu lze využít následující režimy:⁷⁸

- volný oběh (pro dovoz do tuzemska),
- tranzit,
- uskladňování v celním skladu,
- aktivní zušlechťovací styk,
- přepracování pod celním dohledem,
- dočasné použití,
- pasivní zušlechťovací styk,
- vývoz.

„Režim propuštění zboží do volného oběhu je používán u tradičních dovozních obchodních operací a patří spolu s režimem vývozu k nejčastěji používaným režimům v unii. Pro administrativní, evidenční a kontrolní účely slouží režim tranzitu.“⁷⁹

Pro tento obchodní případ je stěžejní režim volného oběhu. Jeho podstatou je, že se zbožím takto propuštěným se může nakládat stejně jako se zbožím tuzemským. Současně se však vybírá daň z přidané hodnoty, clo a spotřební daň.⁸⁰

⁷⁶ ROZEHNALOVÁ, ref. 44.

⁷⁷ MACHKOVÁ, ref. 6.

⁷⁸ MACHKOVÁ, ref. 6.

⁷⁹ MACHKOVÁ, ref. 6, str. 140.

⁸⁰ MACHKOVÁ, ref. 6.

Co se týče celních povinností firmy ENVIROmarket, tak veškeré související záležitosti vyřizuje společnost ICS Cargo, která zajišťuje převzetí zboží v přístavu v Hamburku a jeho dopravu do celního skladu v Praze. Po proclení zboží je vyhotoven Jednotný správní doklad a zboží dopraveno do Hodonína. Finální částka za všechny tyto služby (včetně cla) je následně firmě ENVIROmarket vyfakturována.

Z hlediska způsobu výpočtu se jedná o clo valorické.⁸¹ Při určování jeho výše se však rozlišují dvě základní položky, a to stroje a přístroje, tedy kompletní filtry na vodu a náhradní díly. Toto členění je nutné zaznačit na fakturu od společnosti Envirogard a zaslat společnosti ICS Cargo. Následně jsou vystaveny dva Jednotné správní doklady, které jsou potom společně s fakturou zaslány společnosti ENVIROmarket.

4.2.3 Daň z přidané hodnoty

Daňová povinnost vzniká plátcí DPH v případě, kdy je dovezené zboží propuštěno do celního režimu volného oběhu nebo aktivního zušlechťovacího styku a rozhodnutí o propuštění zboží je učiněno na tiskopise Jednotného správního dokladu.⁸²

Základním pravidlem pro výpočet DPH při dovozu je, že tuto daň nevyměřuje a nevybírá celní orgán, ale sám plátec ve svém daňovém přiznání.⁸³

Základem daně v takovém případě je součet:⁸⁴

- základu pro vyměření cla, včetně cla, dávek a poplatků splatných z důvodu dovozu zboží, pokud již nejsou zahrnuty do základu pro vyměření cla,
- vedlejších nákladů vzniklých do prvního místa určení v tuzemsku, případně do dalšího místa určení na území Evropského společenství,
- příslušné spotřební daně, není-li stanoveno jinak.

Protože by zatížením dovážejících firem clem a DPH vedlo k výraznému poklesu importu, po stanovení výše DPH mají všechny subjekty možnost uplatnit nárok na odpočet daně. Nárok na odpočet vzniká dnem, kdy plátcí vznikla povinnost přiznat daň, tj. dnem

⁸¹ KLABOUCHOVÁ, Ivona. *Clo a původ zboží*. Vyd. 2. aktualiz. a dopl. Praha: Polygon, 1999. ISBN 80-85967-89-8.

⁸² § 23 odst. 3 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů.

⁸³ ČESKÁ DAŇOVÁ SPRÁVA MINISTERSTVA FINANCÍ. *Postup plátců DPH při uplatnění daně u dovozu zboží* [online]. [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/postup-pri-uplatneni-dane-u-dovozu-zbozi-3500.html>.

⁸⁴ § 38 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů.

propuštění zboží do příslušného celního režimu. Dokladem, kterým se nárok na odpočet daně prokazuje, je Jednotný správní doklad.

Zákonem o DPH⁸⁵ jsou stanoveny ještě další podmínky, kdy dovoz zboží může být od daně osvobozen, konkrétně jsou obsaženy v § 71. Při takovém nároku na osvobození se však daň neuvádí do daňového přiznání.⁸⁶

Správcem této daně je finanční úřad, celní úřad je správcem daně, jestliže:⁸⁷

- je dovezené zboží propuštěno osobě, která není plátcem DPH,
- dovezené zboží bylo propuštěno plátcí DPH, avšak rozhodnutí nebylo učiněno na tiskopise Jednotného správního dokladu,
- došlo k nezákonnému dovozu zboží, porušení podmínek pro dočasné uskladnění zboží anebo k porušení podmínek stanovených pro daný celní režim.

Protože firma ENVIROmarket je plátcem DPH a protože dovážené zboží je vždy propuštěno do celního režimu volného oběhu, musí splnit také veškeré povinnosti, které při dovozu zboží vznikají v této oblasti. Je tedy nutné dovoz přiznat v daňovém přiznání podávaném za čtvrtletí, ve kterém byl dovoz zboží realizován a také uplatnit plný nárok na odpočet této daně.

4.2.4 Spotřební daně

Daňová povinnost přiznat a zaplatit spotřební daň vzniká výrobou vybraných výrobků nebo dovozem těchto výrobků na daňové území Evropského společenství.⁸⁸

Spotřebními daněmi jsou daně z:⁸⁹

- minerálních olejů,
- lihu,
- piva,

⁸⁵ Zákon č. 234/2004 Sb. o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů.

⁸⁶ ČESKÁ DAŇOVÁ SPRÁVA MINISTERSTVA FINANČÍ, ref. 83.

⁸⁷ § 4 odst. 1 písm. r zákona č. 234/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů.

⁸⁸ § 8 zákona č. 353/2003 Sb., o spotřebních daních, ve znění pozdějších předpisů.

⁸⁹ § 1 odst. 2 zákona č. 353/2003 Sb., o spotřebních daních, ve znění pozdějších předpisů.

- vína a meziproduktů,
- tabákových výrobků.

Plátcem daně je fyzická či právnická osoba, která je provozovatelem daňového skladu, oprávněným příjemcem, daňovým zástupcem nebo výrobcem, které vznikla povinnost přiznat a zaplatit daň v souvislosti s uvedením daných výrobků do režimu volného oběhu. Plátcem je také osoba, které vznikla daňová povinnost při dovozu zboží.⁹⁰

Při dovozu zboží vzniká povinnost přiznat a zaplatit daň dnem vzniku celního dluhu. Zdaňovacím obdobím je kalendářní měsíc. Plátce této daně je tedy povinen předložit daňové přiznání celnímu úřadu do 25 dnů po skončení kalendářního měsíce, v němž došlo ke vzniku daňové povinnosti, a to samostatně pro každou daň. Při dovozu se za daňové přiznání považuje celní prohlášení, jimž je navrženo propuštění zboží do příslušného celního režimu.⁹¹

Pokud by tedy firma ENVIROmarket dovážela některé z výše uvedených výrobků, dovoz by podléhal nejen clu, DPH, ale také spotřebním daním.

4.2.5 Řešení sporů

Při realizaci jakéhokoli obchodu může dojít ke vzniku nejrůznějších sporů. Typicky se jedná o vadná plnění, která mohou vznikat v oblasti finanční, dopravní, politické, technické či právní. V oblasti mezinárodního obchodního styku pak existují dva základní způsoby řešení sporů, a to:⁹²

- před státními soudy či
- před rozhodčími soudy v rámci tzv. mezinárodní obchodní arbitráže.

Pravomoc českých soudů rozhodovat ve sporech, které vznikly v mezinárodním obchodním styku, je zakotvena v zákoně o mezinárodním právu soukromém.⁹³ „*Pravomoc českých soudů je dána, jestliže je podle procesních předpisů pro řízení místně příslušný soud*

⁹⁰ § 4 zákona č. 353/2003 Sb., o spotřebních daních, ve znění pozdějších předpisů.

⁹¹ BUSINESS INFO. *Spotřební daň* [online]. [cit. 26. 8. 2013]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/dane/spotrebni-dan.html>

⁹² ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Řešení sporů v mezinárodním obchodním styku*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1993. 53 s. ISBN 80-210-0676-5.

⁹³ Zákon č. 91/2012 Sb. o mezinárodním právu soukromém, ve znění pozdějších předpisů.

na území České republiky, pokud z ustanovení tohoto zákona nebo jiného právního předpisu nevyplývá něco jiného.“⁹⁴

Častější řešení sporů v mezinárodním obchodě je však před rozhodčími soudy na základě tzv. mezinárodní obchodní arbitráže. K výhodám tohoto způsobu řešení patří:⁹⁵

- menší procesní formálnost,
- strany mohou ovlivňovat řadu okolností, jako například zvolit si, zda spor bude probíhat před institucionalizovaným rozhodčím soudem anebo před arbitráží ad hoc, mohou si také zvolit konkrétní rozhodčí soud a jazyk jednání,
- řízení je rychlejší a operativnější, neboť je zpravidla jednoinstanční a strany si mohou zvolit svého rozhodce,
- jednání je neveřejné, tudíž je možné spor utajit před veřejností,
- vyšší jistota pro výkon rozhodčích nálezů, která je dána existencí mezinárodních smluv zajišťujících výkon rozhodnutí.

Základem pro rozhodčí řízení je písemná rozhodčí smlouva, která se uzavírá mezi stranami hlavního kontraktu a týká se sporu o majetkové nároky z mezinárodního obchodního styku. Dalšími znaky, které musí spor vykazovat je, že se musí jednat o spor z právních poměrů, kde by byl jinak příslušný soud, který by v daném sporu rozhodoval přímo.⁹⁶

Protože se ale strany analyzovaného obchodního případu na řešení sporů nijak nedohodly, připadá zde v úvahu využití institutu dodatečné volby práva. V tomto případě však závisí na stanovisku kolizních norem fóra, kterého právního řádu bude použito. „*Bude-li spor řešen před českými soudy, je nutné odpověď hledat v mezinárodních smlouvách, kterými je Česká republika vázána (v tomto případě platí pro rozhodování před rozhodčími soudy Evropská úmluva o mezinárodní obchodní arbitráži), vnitrostátními normami (zákon o mezinárodním právu soukromém⁹⁷, v případě rozhodčího řízení zákon o rozhodčím řízení a výkonu rozhodčích nálezů⁹⁸) nebo řádem rozhodčího soudu.*“⁹⁹

Základním kritériem pro dodatečnou volbu práva je dle Úmluvy o právu rozhodném pro smlouvy o mezinárodní koupi zboží místo, kde má prodávající v době uzavření smlouvy

⁹⁴ § 6 zákona č. 91/2012 Sb. o mezinárodním právu soukromém, ve znění pozdějších předpisů.

⁹⁵ ROZEHNALOVÁ, ref. 92.

⁹⁶ ROZEHNALOVÁ, ref. 92.

⁹⁷ Zákon č. 91/2012 Sb. o mezinárodním právu soukromém, ve znění pozdějších předpisů.

⁹⁸ Zákon č. 216/1994 Sb. o rozhodčím řízení a o výkonu rozhodčích nálezů, ve znění pozdějších předpisů.

⁹⁹ ROZEHNALOVÁ, ref.56, str. 30.

svůj závod. Pokud však k uzavření smlouvy či předchozím jednáním došlo ve státě kupujícího, je rozhodné právo státu, kde má svůj závod kupující.¹⁰⁰

Pro mezinárodní obchodní arbitráž jsou stěžejní především následující právní předpisy:¹⁰¹

- vzorový zákon pro mezinárodní obchodní arbitráž přijatý komisí UNCITRAL,
- Úmluva o uznání a výkonu cizích rozhodčích nálezů z roku 1958, č. 74/1959 Sb. (Newyorská úmluva),
- Evropská úmluva o mezinárodní obchodní arbitráži z roku 1961, č. 176/1964 Sb.,
- Úmluva o civilním řízení č. 72/1966 Sb.,
- dvoustranné mezinárodní smlouvy,
- zákon č. 216/1994 Sb. o rozhodčím řízení a o výkonu rozhodčích nálezů.

Pokud však není využito mezinárodní obchodní arbitráže, bude se při řešení sporů mezi těmito stranami postupovat podle stejné legislativy, jako v případě předchozím, avšak s výjimkou evropských nařízení (viz kap. 3.2.5).

4.3 Soukromoprávní úprava

Protože je Kanada, stejně jako Itálie, signatářským státem Vídeňské úmluvy, bude se při uzavírání a realizaci tohoto kontraktu postupovat stejným způsobem jako ve výše uvedeném případě (viz kap. 3).

Průběh kontraktace a smluvních jednání, stejně jako fáze účinků a zániku smlouvy, je opět shodná s předchozím obchodním případem.

Rozdíl spočívá pouze v neexistenci všeobecných obchodních podmínek. Znamená to tedy, že veškerá problematika týkající se uzavírání či plnění smlouvy se bude plně a výhradně řídit Vídeňskou úmluvou.

¹⁰⁰ ROZEHNALOVÁ, ref. 46.

¹⁰¹ ROZEHNALOVÁ, ref. 92.

4.3.1 Kupní smlouva

Ke vzniku kupní smlouvy dochází na základě zaslání závazné objednávky na obchodní oddělení společnosti Envirogard. Opět tedy nedochází k uzavření smlouvy samostatně, ale její vznik vyplývá z jednání zúčastněných stran.

4.3.1.1 Fáze prekonsensuální a vznik smlouvy

V prekonsensuální fázi dochází k zaslání závazné objednávky na obchodní oddělení společnosti Envirogard. Tato objednávka představuje návrh na uzavření smlouvy podle článku 14 Vídeňské úmluvy. Návrh je rovněž dostatečně určitý, neboť je přesně označeno zboží terminologií kanadské společnosti, výslovně je uvedeno u každého typu zboží množství v kusech, což je současně označení umožňující stanovení kupní ceny.

Jako reakce na objednávku je obratem zaslána zpět zálohová faktura, která zní na celou hodnotu zboží. Tímto okamžikem dochází k uzavření kupní smlouvy.

Smluvní podmínky byly dohodnuty při první obchodní výměně ústně a v souladu s nimi bude výroba v Kanadě zahájena až okamžikem připsání celé částky na jejich bankovní účet.

4.3.1.2 Zajištění přepravy

Stejně jako v předchozím případě, je i zde využíváno mezinárodní obchodní doložky EX WORKS INCOTERMS 2010. To znamená, že česká firma si musí dopravu z Kanady zajistit sama.

V této souvislosti funguje na trhu pouze jediná firma, která se zabývá přímou lodní dopravou z Kanady do Hamburku. Jedná se o společnost Roscher.

Protože k obchodní výměně mezi českou a kanadskou společností dochází pravidelně několikrát ročně, všechny společnosti se již znají. Není tudíž nutné vyhotovovat a zasílat samostatnou objednávku přepravy do společnosti Roscher. Kanadská společnost je kontaktuje, jakmile má zboží připravené k odběru ve svém skladu.

Jedinou nutností je však kontaktovat společnost ICS Cargo, která zboží vyzvedne v přístavu v Hamburku, dopraví jej do Prahy do celního skladu, zajistí veškeré celní

záležitosti a dopraví zboží do Hodonína. I v této souvislosti je spolupráce realizována již řadu let, proto stačí pouze telefonicky kontaktovat obchodní oddělení společnosti. Zaměstnanci společnosti ICS Cargo se potom již spojí se zaměstnanci společnosti Roscher ohledně termínu vyloďení a předání zboží.

Firma ENVIROmarket poté pouze obdrží dvě daňové faktury od obou přepravních společností, přičemž v hodnotě faktury od společnosti ICS Cargo je zahrnuto také clo a veškeré související poplatky.

4.3.1.3 Fáze účinků

K realizaci tohoto kontraktu musí dojít v souladu s články 30 a 53 Vídeňské úmluvy. Aby prodávající splnil svou část smlouvy, je povinen dodat zboží, předat doklady a převést vlastnické právo.

K dodání zboží dochází okamžikem, kdy společnost Envirogard umožní přepravci ze společnosti Roscher přístup do svého skladu a nakládku zboží.

K předání dokladů dochází prostřednictvím elektronické pošty. Nejprve je zaslána již zmiňovaná zálohová faktura, která však slouží pouze jako podklad pro platbu. Okamžikem předání zboží dopravci dochází k zaslání daňové faktury. Tímto okamžikem také přechází vlastnické právo z prodávajícího na kupujícího.

Co se týče povinnosti kupujícího, musí zaplatit za zboží a dodávku převzít. K platbě dochází předem a bez plné úhrady by nebyla ani zahájena výroba. K převzetí dodávky dochází v souladu s dodací podmínkou EXW.

4.3.1.4 Fáze zániku závazku

K zániku tohoto závazku dochází řádným splněním všech podmínek. Za 21 let, co jsou tyto transakce realizovány, se nestalo, že by tento závazek zanikl jiným způsobem.

4.3.2 Soukromoprávní řešení sporů

Při řešení sporů mezi stranami je opět jako základního právního předpisu použito Vídeňské úmluvy.

K řešení sporů mezi stranami dochází na základě vzájemné výměny informací. Je-li zjištěna jakákoli vada v plnění ze strany prodávajícího, jsou pořízeny fotografie a ty jsou e-mailem zaslány kanadské společnosti. Při drobných odchylkách v množství, například chybí jeden kus z celkového množství dva tisíce, se oznámení neprovádí.

Pokud však chybí anebo je poškozené zboží větší hodnoty, je učiněno oznámení. K vyrovnání takového sporu dojde tak, že buďto je poskytnuta sleva na další objednávku anebo při příští objednávce je zasláno chybějící zboží.

V dosavadní praxi se opět nikdy nevyskytl žádný problém s uplatňováním reklamačních nároků a s jejich vyrovnáváním.

4.4 Obchodní případ Envirogard 4/13

Dne 30. března 2013 byla e-mailem na adresu obchodního oddělení společnosti Envirogard zaslána závazná objednávka, v níž bylo specifikováno zboží názvem odpovídajícím katalogu a zaužívané terminologii a počtem kusů. Další náležitostí této objednávky byla volba způsobu přepravy, v tomto případě lodní. Objednávka byla vyhotovena v českém jazyce, neboť na oddělení mezinárodních vztahů je přeložena do anglického jazyka.

V tomto případě tak byly splněny všechny náležitosti nutné pro vznik smlouvy, tak jak je specifikuje Vídeňská úmluva v článku 14.¹⁰²

Kanadská strana na objednávku obratem zareagovala rovněž e-mailem, ve kterém vyjádřila poděkování za zaslouanou objednávku a v příloze zaslala zálohovou fakturu.

Dalším bodem, který bylo nutno splnit pro realizaci této transakce, bylo vyhotovit závaznou objednávku přepravy, avšak nikoli objednávku přepravy z Kanady do německého Hamburku, ale pouze přepravy z Hamburku do Hodonína (viz kap. 4.3.1.2).

V den, kdy byla zásilka převzata pražskou přepravní společností, byl do firmy ENVIROmarket zaslán e-mail informující o převzetí zboží a o předpokládaném termínu doručení zboží do Hodonína. V tento okamžik bylo nutné na zálohové faktuře od společnosti

¹⁰² V článku 14 Vídeňské úmluvy je stanoveno, že návrh na uzavření smlouvy určený jedné nebo několika určitým osobám je nabídkou, jestliže je dostatečně určitý a projevuje vůli navrhovatele, aby byl zavázán v případě přijetí. Návrh je dostatečně určitý, je-li v něm označeno zboží, a jestliže výslovně nebo nepřímo stanoví množství a kupní cenu zboží nebo obsahuje ustanovení umožňující jejich určení.

Envirogard zřetelně označit, které zboží je považováno za stroje a přístroje a co jsou pouze součásti a náhradní díly. Označení je důležité pro vyměření cla celním úřadem.

Po řádném proclení a vyřízení všech ostatních dovozních formalit bylo zboží naloženo na nákladní automobil a přepraveno do Hodonína. Tato fáze operace trvá zpravidla dva až pět dnů. Současně byla zaslána faktura ze společnosti ICS Cargo. Úhrada této faktury je poslední záležitostí, kterou bylo nutno vyřídit, aby celá dovozní operace proběhla a došlo k vyrovnání všech závazků, které s ní souvisí.

Po převzetí zboží od přepravce však došlo ještě ke zběžné kontrole vad v balení a množství zboží. Na první pohled se zdálo vše v pořádku, proto byl přepravci potvrzen přepravní list a zboží převzato. Až v následujících dnech při postupném třídění zboží do skladů bylo zjištěno vadné balení jednoho druhu zboží. Tento typ zboží bývá pravidelně zabalen do standardizovaných krabic. Tentokrát však bylo dané zboží zabaleno v jiných krabicích, ve kterých nebylo zajištěno proti pohybu, některé kusy byly rozbity a některé krabice byly poškozeny po hranách, byť celá paleta byla ještě obalena plastovou neprůhlednou fólií.

Dle článku 25 Vídeňské úmluvy se však nejedná o podstatné porušení smlouvy, protože nezpůsobuje takovou újmu druhé straně, že ji ve značné míře zbavuje toho, co je tato strana oprávněna očekávat podle smlouvy.

Tyto vady byly nafoceny a e-mailem zaslány společnosti Envirogard s požadavkem na důslednější zabalení další zásilky zboží a na kompenzaci rozbitých kusů rovněž v příští objednávce.

4.5 Rizika plynoucí z obchodování s Kanadou

Každá obchodní transakce s sebou nese řadu rizik. Těmto rizikům je možné z velké části předcházet. Kromě běžných způsobů zajištění existují také agentury, které se zabývají pojištěním tržně nepojistitelných rizik, například Exportní, garanční a pojišťovací společnost.¹⁰³

¹⁰³ EXPORTNÍ, GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST. *O společnosti* [online]. [cit. 2. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/index.php>.

Dalším velmi významným subjektem je Česká exportní banka, která podporuje české vývozce, aby jejich výrobky a služby obstály na světových trzích.¹⁰⁴

Byť jsou tyto instituce velmi významné, zaměřují se na podporu a ochranu vývozu a na dovoz se nijak nezaměřují, proto by se na ně dalo jen stěží obrátit.

4.5.1 Specifická rizika vyplývající z daného obchodního případu

Z nezaujatého pohledu se jedná o velmi rizikovou transakci, neboť v žádné fázi obchodu neexistuje psaná dohoda či smlouva, která by vymezovala vzájemná práva a povinnosti zúčastněných stran. Jak ale již bylo zmiňováno, jedná se v podstatě o pravidelné distribuční kanály a o pravidelné obchody, v rámci kterých panují osobní a přátelské vztahy, čímž je řada rizik eliminována na minimum.

Mezi rizika, která v souvislosti s touto obchodní transakcí podstupuje společnost ENVIROmarket, patří:

- vady zboží způsobené výrobou,
- neumožnění přístupu do objektu k převzetí zboží k přepravě,
- nepřevzetí zboží přepravní společností,
- ztroskotání lodi či letadla, podle zvoleného typu přepravy,
- nedopravení zboží z Hamburku do Prahy,
- nepřevzetí zboží pražskou přepravní společností k proclení a dopravě k odběrateli,
- nedodání zboží do Hodonína, ať už z důvodu nevůle či nehody daného dopravního prostředku.

Kromě občasných vad v kvalitě balení zboží či nedostatku v množství se žádná z těchto rizik nikdy nevyskytla, všechny společnosti vždy svou část dohody splnily, byť občas bývají problémy s přepravní společností Roscher, která mívá potíže s dodržováním stanovených lhůt, ale dopravu zajišťuje bezchybně.

¹⁰⁴ ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA. *Profil banky* [online]. [cit. 2. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/kdo-jsme/profil-banky/>.

4.5.2 Nejčastější chyby vyskytující se v mezinárodním obchodě

Mezi nejčastější chyby, kterých se dopouští subjekty podnikající na mezinárodních trzích, patří:¹⁰⁵

- zahraniční objednávky se přijímají bez dostatečného zajištění proti rizikům s nimi spojeným,
- na základě nedostatečných informací se odbytové možnosti firmy buď přeceňují, nebo podceňují,
- dlouhá doba rozběhu zahraničních obchodů a náklady s tím spojené se podceňují – chybí potom v kalkulacích nákladů,
- při vyřizování objednávek se nebere zřetel na předpisy odběratelské země,
- zahraniční obchodní zástupci či zprostředkovatelé nebývají důsledně vybírání ve vztahu k dané komoditě,
- uzavírají se nedostatečné či neúplné smluvní dohody s malou vypovídací schopností a právní účinností,
- nevyhodnocují se dostatečně precizně zvyklosti obchodního partnera a vstupního trhu,
- nepožaduje se vůbec nebo je vyžadována se zpožděním pomoc bank, obchodních a průmyslových komor, poradců apod.,
- nevyužívá se možnosti podpory vývozu nabízené státem,
- výrobce se v průběhu prodeje nepřizpůsobuje požadavkům zahraničního trhu,
- interní podniková kvalifikace pracovníků není pro provádění exportních obchodních operací dostatečná.

4.6 Shrnutí

V této kapitole byla provedena detailní analýza obchodního případu Envirogard 4/13. Nejprve byly stručně shrnuty vztahy České republiky s Kanadou, a to jak na úrovni

¹⁰⁵ VOJÍK, ref. 37.

bilaterální, tak také multilaterální. Bilaterální vztahy jsou velmi vřelé již téměř celé století, kdy Kanada přijímala emigranty z bývalého Československa. Po revoluci v roce 1989 byla založena rozvojová agentura, která měla napomoci rozvoji česko-kanadských obchodních vztahů a celkově rozvoji demokracie v České republice. Na multilaterální úrovni jsou tyto vztahy realizovány především prostřednictvím členství ve Světové obchodní organizaci. Dále byla v této kapitole vymezena komoditní struktura jak dovozu zboží z Kanady do České republiky, tak rovněž struktura vývozu z České republiky do Kanady.

Pozornost byla věnována také odlišnosti těchto vztahů od ostatních. Jejich specifičnost totiž spočívá v existenci gentlemanské dohody uzavřené mezi výše zmiňovanými společnostmi, která má charakter smlouvy o výhradním prodeji jak na českém, tak také na slovenském trhu. Firma ENVIROmarket má tedy výsadní právo prodávat produkty značky Rainfresh na těchto dvou trzích a kanadská společnost žádnému jinému subjektu z těchto dvou zemí své produkty neprodá. Tato dohoda platí již více než 18 let.

V několika částech této kapitoly byla provedena analýza veškerých právních norem, které na daný případ dopadají.

Nejprve byly analyzovány normy veřejnoprávní. Pozornost byla věnována také společné obchodní politice, které je podřízeno veškeré obchodování členské země se zemí nečlenskou. Tato politika spadá do výlučných pravomocí Evropské unie a členská země se tudíž veškerým pravidlům musí podřídít. Z takto stanovených pravidel vyplývá, že dovoz ze třetí země bude podléhat clu. Clo je jako překážka mezinárodního obchodu tolerováno, neboť představuje zjevnou a předem stanovenou překážku. Žádné další překážky v dovozu vodních filtrů na vnitřní trh Evropské unie kladeny nejsou, neboť se nejedná o zboží označené jako citlivé.

V rámci veřejnoprávních norem byly analyzovány také daňové aspekty. Na rozdíl od intrakomunitárního plnění dovoz ze třetích zemí podléhá dani z přidané hodnoty, případně ještě dani spotřební. Plátce DPH musí hodnotu dovozu včetně souvisejících poplatků a cla uvést ve svém daňovém přiznání. Může si však uplatnit nárok na odpočet daně, a to v plné výši. Povinnost přiznat dovoz ze třetí země je tedy důležitější pro statistické a evidenční účely než pro účely fiskální. Co se týče daní spotřebních, zde by bylo nutné je přiznat a zaplatit pouze v případě, že by byla dovážena komodita, která této dani podléhá. V případě analyzovaných obchodních případů však daná situace nenastala.

Při analýze norem upravující řešení sporů mezi stranami byla pozornost věnována možnosti využití mezinárodní obchodní arbitráže, která představuje formu mimosoudního vyrovnání. Pro využití této alternativy je však nutné uzavřít rozhodčí doložku.

Ze soukromoprávních norem je zásadní kupní smlouva. Protože nebyl vyloučen dopad Vídeňské úmluvy, bude se ve všech fázích kontraktace postupovat právě v souladu s jejími ustanoveními. Kupní smlouva není opět uzavřena samostatně, ale její vznik vyplývá z projevené vůle stran. Co se týče fáze účinků a zániku smlouvy, byla rovněž dodržena všechna ustanovení Vídeňské úmluvy.

V části textu této kapitoly byla pozornost věnována analýze konkrétního obchodního případu nazvaného Envirogard 4/13. Postupně byly vymezovány všechny body celé transakce od vyhotovení závazné objednávky českou firmou, přes vystavení až po uhrazení závazné zálohové faktury. Dalším významným bodem je zajištění přepravy, a to nejprve z Kanady do Prahy. V tomto případě se jednalo o přepravu lodní přes nákladní přístav v Hamburku a zajištění dopravy z Prahy, kde dochází k proclení zboží, do Hodonína na konečné místo určení.

Poslední část této kapitoly se zabývá riziky, která vznikají v mezinárodním obchodování. Nejprve byla analyzována rizika specifická, která se váží přímo k výše zmiňovanému obchodnímu případu. Největším rizikem celé této transakce je nepsaná forma kupní smlouvy bez přesného vymezení vzájemných práv a povinností a chybějící dohoda o volbě rozhodného práva při řešení sporů. Všechny body této transakce probíhají na základě zaužívaného postupu, který se po dlouhá léta nezměnil, což však neznamená, že se nemůže změnit spolehlivost či solventnost některého z obchodních partnerů. Na závěr této kapitoly byly vyjmenovány nejčastější chyby, které se vyskytují v mezinárodním obchodě.

5 Závěr

V této diplomové práci byla provedena analýza obchodních vztahů firmy Ing. Zdeněk Žák – ENVIROmarket obsahujících mezinárodní prvek.

Nejprve byla podrobně charakterizována zkoumaná firma. V roce 1992 byla firma zapsána do živnostenského rejstříku s předmětem činnosti Koupě za účelem dalšího prodeje a prodej. Tomuto předmětu činnosti se věnuje i v současnosti. Z hlediska klasifikace firem uváděné Komisí Evropské unie se řadí do kategorie mikrofirem, jejíž počet zaměstnanců nepřesahuje deset a nepřesahuje ani ostatní limity. Stejně jako v drtivé většině malých firem, role vlastníka a manažera splývá, tudíž veškeré řídicí a rozhodovací pravomoci spočívají na bedrech majitele firmy. Při charakteristice firmy byla pozornost věnována také konkurenci na trhu vodních filtrů. Protože je tento trh malý a relativně nevýznamný, konkurenční boj téměř neprobíhá. Na závěr kapitoly byly stručně charakterizovány základní produkty, které firma ENVIROmarket na českém trhu nabízí.

V následující kapitole byl analyzován obchodní případ Atlas Filtri 3/13. Nejprve byla pozornost věnována obecně vztahům České republiky s Itálií. Vzájemné vazby těchto zemí byly na bilaterální úrovni realizovány především před vstupem České republiky do Evropské unie. Nejvýznamnějším momentem bylo založení Česko-italské obchodní průmyslové komory v roce 2001. V současnosti je spolupráce realizována především prostřednictvím Evropské unie, případně Světové obchodní organizace, jejímiž členy jsou obě země. Itálie patří rovněž k jednomu z nejvýznamnějších obchodních partnerů, v roce 2011 objem celkového vývozu představoval 4,1%, objem dovozu naopak 3,9%.

Největší pozornost však byla v rámci třetí kapitoly věnována analýze právních předpisů a z nich vyplývajících povinností, které je nutné při dovozu z jiného členského státu splnit. Nejprve byla analyzována právní úprava veřejnoprávní, především legislativa týkající se obecně jednotného vnitřního trhu. V této souvislosti je základní právní normou Maastrichtská smlouva, na jejímž základě jednotný vnitřní trh vzniká. Do veřejnoprávní oblasti spadá rovněž otázka nepřímých daní. V této oblasti je zásadní směrnice č. 91/860. Tato skupina daní podléhá harmonizaci ze strany evropských úřadů a platí zásada, že ke zdanění daní z přidané hodnoty dochází pouze v zemi dovozu. Proto pořízení zboží z jiného členského státu je předmětem daně. Při obchodování s jinou členskou zemí je nutné podávat Souhrnné hlášení, a to především z důvodu kontroly daňových úniků. Obecnou zásadou pro podávání hlášení je však realizace obecně vývozních činností, nikoli dovozních. Protože firma

ENVIROmarket vyváží své zboží na Slovensko, má povinnost Souhrnné hlášení podávat. Vyjma tohoto hlášení je nutné podávat další hlášení, a to do systému INTRASTAT. To je však určeno pouze pro statistické účely a podává se v případě překročení tzv. asimilačního prahu, tedy hranice, kdy došlo k odeslání nebo přijetí zboží v hodnotě překračující osm milionů korun. Tento práh v případě firmy ENVIROmarket překročen nebyl, proto se hlášení do systému INTRASTAT nepodává. Další oblastí veřejnoprávní úpravy je otázka technických norem a především požadavků na označování zboží. Zde má firma ENVIROmarket povinnost především dodávat na český trh bezpečné výrobky, které jsou označeny českým popisem a opatřeny českým návodem na instalaci a údržbu. Poslední oblastí spadající do veřejného práva je otázka řešení sporů. V této souvislosti došlo k vymezení zásadních norem, které upravují právě tuto problematiku.

Dále byla provedena analýza soukromoprávních předpisů. Stěžejním předpisem je v této oblasti Vídeňská úmluva, která slouží jako vzorová kupní smlouva pro vztahy s mezinárodním prvkem. Protože jsou jak Česká republika, tak Itálie signatářskými zeměmi, bude se i při realizaci výše zmiňovaného obchodního případu postupovat právě podle této úmluvy. Postupně byly analyzovány jednotlivé fáze kontraktace. V prekonsensuální fázi dochází pouze k výměně dokumentace, na jejímž základě následně vzniká nepsaná kupní smlouva. Vznik této smlouvy však vyplývá z projevené vůle stran, kdy došlo k ofertě a následné akceptaci. V otázce přepravy jsou využity mezinárodní obchodní doložky INCOTERMS 2010, konkrétně doložka EXW, což znamená, že česká firma si přepravu zajišťuje samostatně. Fáze účinků znamená okamžik, kdy jsou obě strany povinny splnit povinnosti, ke kterým se zavázaly. Tyto povinnosti jsou přesně definovány ve Vídeňské úmluvě. Poslední fází je zánik závazku. K zániku může dojít buď řádným splněním anebo odstoupením od smlouvy. Obchodní případ Atlas Filtri 3/13 zanikl první možností, tedy splněním. Specifikem tohoto obchodního případu je však existence všeobecných obchodních podmínek, které předkládá italská strana, z čehož vyplývá, že jsou sepsány v její prospěch. V této souvislosti lze pouze české firmě doporučit návrh jednání o těchto podmínkách a jejich modifikaci tak, aby byla vytvořena rovnováha mezi oběma partnery. K detailnímu zhodnocení a stanovení doporučení ohledně vyrovnaní těchto podmínek došlo v příslušných kapitolách. Co se týče řešení konkrétních sporů mezi výše zmiňovanými stranami, bude se vždy postupovat podle Vídeňské úmluvy.

Po legislativní analýze byl detailně vymezen průběh obchodního případu. Stěžejní v této oblasti je okamžik vzniku smlouvy, následně zajištění přepravy a kontrola zboží při převzetí v České republice.

Na závěr kapitoly došlo nejprve k vymezení všeobecných rizik, která souvisí s mezinárodním obchodováním a z nich následně rizik specifických, která souvisí s daným obchodním případem. K nejintenzivněji působícím rizikům patří především riziko dopravní, neboť v souladu s doložkou EXW si česká firma přepravu nejen sama zajišťuje, ale také za ni nese zodpovědnost. V případě nehody dopravního prostředku by od společnosti Atlas Filtri neobdržela žádnou kompenzaci ani protiplnění.

Při analýze tohoto obchodního případu, který byl typově shodný se všemi ostatními, které mezi českou a italskou společností probíhají, nebyly zjištěny žádné legislativní nedostatky či nesplněné povinnosti. Lze pouze doporučit modifikaci všeobecných obchodních podmínek a posečkání s úhradou za zboží do okamžiku, než dojde k převzetí zboží. Dále by bylo vhodné uzavřít rámcovou kupní smlouvu, v níž by došlo k jasnému a přesnému vymezení vzájemných práv a povinností a také ke zjednodušení průběhu celé transakce.

Ve čtvrté kapitole byla provedena analýza dalšího obchodního případu. Tentokrát šlo o situaci, ve které česká firma ENVIROmarket obchoduje s kanadskou firmou Envirogard. Analogicky s předcházející kapitolou byly nejprve vymezeny vzájemné vztahy České republiky s Kanadou. Před rokem 1989 Kanada hojně přijímala emigranty z českých zemí a následně došlo k založení Kanadského programu technické pomoci České republice, jehož prostřednictvím se kanadské úřady snažily napomáhat v přechodu k tržnímu hospodářství. Dále byla založena Kanadská agentura pro mezinárodní rozvoj, do jednoho z jejích programů spadala i Česká republika. V současné době jsou však významnější vztahy Evropské unie s Kanadou a spolupráce prostřednictvím Světové obchodní organizace. Co se týče objemu dovozu a vývozu, nepředstavuje Kanada jednoho ze zásadních obchodních partnerů. V roce 2011 představoval objem dovozu i vývozu zhruba 0,1% podíl na celkovém objemu zahraničního obchodu.

Stěžejní částí této kapitoly je analýza právní úpravy, která se na daný obchodní případ vztahuje. Z veřejnoprávních norem byla pozornost věnována především analýze základních předpisů, které zakotvují fungování společné obchodní politiky, problematice vybírání cla a nepřímých daní při dovozu ze třetích zemí a otázce řešení sporů v mezinárodním obchodním styku.

Vznik a fungování společné obchodní politiky je zakotven ve Smlouvě o fungování Evropské unie. Tato politika spadá do výlučných pravomocí, tedy že veškerá legislativa je vydávána prostřednictvím přímo aplikovatelných nařízení. Praktickým projevem této politiky je uplatňování autonomních a smluvních nástrojů při regulaci mezinárodního obchodu. Protože se jedná o obchod s tzv. třetí zemí, bude dovoz do České republiky podléhat clu vyměřovanému v souladu s Jednotným celním sazebníkem. Pozornost byla rovněž věnována jednotlivým celním režimům, do nichž může být zboží při vstupu na území Evropské unie propuštěno. Při dovozu do České republiky se většinou jedná o režim volného oběhu. V souvislosti s tímto režimem však dochází k výběru daně z přidané hodnoty, případně daně spotřební. Protože by však tímto zdaněním došlo k výraznému poklesu importu, mají dovážející subjekty právo na uplatnění nároku na odpočet této daně. Prakticky je to realizováno přímo v daňovém přiznání za příslušné období, kdy dojde nejprve ke stanovení výše daně a následně k jejímu odpočtu. Co se týče daní spotřebních, tak vodní filtry nejsou předmětem této daně. Pokud by však byly, bylo by nutné tuto daň zaplatit, tentokrát však bez nároku na zpětný odpočet. Poslední veřejnoprávní oblastí, která byla v souvislosti s tímto obchodním případem analyzována, je otázka řešení sporů. Pozornost byla věnována srovnání dvou možných variant, a to řízení před národními soudy a řízení rozhodčímu, tedy prostřednictvím mezinárodní obchodní arbitráže. Jako vhodnější se jednoznačně jeví řízení rozhodčí, neboť je výrazně rychlejší, efektivnější, vynutitelnost rozhodčích nálezů je dána mezinárodními smlouvami a jednání je zásadně neveřejné. Dále je možné zvolit si vlastního rozhodce a jazyk jednání, což u běžného soudního řízení možné není. Lze tedy doporučit, aby byla s kanadskou firmou zahájena jednání a došlo k dodatečné volbě práva. Nutné je však dát pozor na to, jaké právo bude stanoveno za rozhodné. Obecně by bylo použito práva kanadského, pokud by však jednání byla vedena v České republice, stalo by se rozhodným právem právo české.

Při analýze soukromoprávních norem byla pozornost věnována především jednotlivým fázím kontraktace kupní smlouvy. Stejně jako v případě spolupráce s členskou zemí EU, zásadním předpisem je v této oblasti rovněž Vídeňská úmluva. V prekonsensuální fázi dochází k výměně oferty – zaslání závazné objednávky, akceptaci, tedy ke vzniku kupní smlouvy, která není uzavřena jako samostatný smluvní typ, ale její existence vyplývá z projevené vůle stran. Stejně jako v předchozím případě, i zde dochází při zajišťování přepravy k využití mezinárodních obchodních doložek INCOTERMS 2010 a doložky EXW. Ve fázi účinků dochází k realizaci kontraktu a ke splnění všech podmínek, které ukládá

Vídeňská úmluva. K zániku závazku dochází řádným splněním závazku. K řešení sporů mezi stranami by bylo využito Vídeňské úmluvy. Z pravidla se však případné nesrovnalosti v balení či množství zboží řeší operativně na základě vzájemné dohody stran, nikdy nebylo zapotřebí spory řešit jiným způsobem. Není však vhodné se spoléhat výhradně na zavedenou praxi stran, proto by k úpravě této problematiky mělo dojít.

Dále byl charakterizován obchodní případ Envirogard 4/13 s ohledem na veškerou analyzovanou legislativu. Nebyly zjištěny žádné právní nedostatky, lze pouze doporučit zahájení jednání s kanadskou stranou o uzavření písemné rámcové kupní smlouvy a vyjasnění si podmínek při případném řešení sporů.

Na závěr této kapitoly byla zhodnocena rizika, která firma ENVIROmarket podstupuje. Nejvýraznějším rizikem je, stejně jako v předcházejícím analyzovaném případě, riziko přepravní, neboť firma ENVIROmarket nese zodpovědnost za škody vzniklé při přepravě. Dalším rizikem může být spoléhání se na dosud bezproblémové vztahy a s tím související neexistence písemných dohod a smluv. Spíše pro zajímavost byly ještě uvedeny nejčastější chyby, které se v mezinárodním obchodě vyskytují.

Seznam použité literatury

Tištěné zdroje

BENÁČEK, Vladimír. *Ekonomie mezinárodního obchodu*. Vyd. 1. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1997, v, 77 s. ISBN 80-7079-105-5.

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Společná obchodní politika Evropské unie*. 1. vyd. Ostrava: VŠB - Technická univerzita, 2006, 130 s. ISBN 80-248-1076-x.

HOŘEJŠÍ, Bronislava a Jana SOUKUPOVÁ. *Mikroekonomie*. 5. vyd. Praha: Management Press, 2010. 574 s. ISBN: 9788072612185.

JUREČKA, Václav. *Makroekonomie: Základní kurs*. 2. vyd. Ostrava: VŠB – Technická univerzita, 2010. 299 s. ISBN 978-80-248-2065-1.

KAŠÍK, Josef. *Podniková ekonomika*. 1. vyd. Ostrava: VŠB-Technická univerzita, 1996, 320 s. ISBN 80-7078-391-5.

KLABOUCHOVÁ, Ivona. *Clo a původ zboží*. Vyd. 2. aktualiz. a dopl. Praha: Polygon, 1999, 148, 118 s. ISBN 80-85967-89-8.

KLÍMA, Karel. *Evropské právo*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2011, 579 s. ISBN 978-80-7380-335-3.

MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní obchod a marketing: praktická výkladová encyklopedie*. 1. vyd. Praha: Grada, 2002, 266 s. ISBN 80-247-0364-5.

MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

MICHEK, Václav a Anita DAŘÍČKOVÁ. *Upravujeme vodu doma a na chatě*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007. 104 s. ISBN 978-80-247-1546-9.

MLSNA, Petr. *Mezinárodní smlouvy v českém právu: Teoretická východiska, sjednávání, schvalování, ratifikace, vyhlášení a aplikace*. 1. vyd. Praha: Linde, 2009. 605 s. ISBN 978-80-7201-783-6.

NEŠVERA, Václav a Václav KUBIŠTA. *Postavení České republiky v mezinárodním obchodě*. Vyd. 1. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2001, 49 s. ISBN 80-245-0168-6.

NEUMANN, Pavel, Pavel ŽAMBERSKÝ a Martina JIRÁNKOVÁ. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 159 s. ISBN 978-80-247-3276-3.

ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé a obchodní*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2012. 476 s. ISBN 978-80-7380-348-3.

ONDŘEJ, Jan. *Základy mezinárodního práva*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 1998, 188 s. ISBN 80-7184-719-4.

POLÁČEK, Bohumil. *Praktikum mezinárodního práva soukromého a práva mezinárodního obchodu*. 1. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2012. 240 s. ISBN 978-80-7380-400-8.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda a Jiří VALDHANS. *Vybrané kapitoly z mezinárodního práva soukromého*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2010. 114 s. ISBN 978-80-210-5276-5.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1993. 58 s. ISBN 80-210-0793-1.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Mezinárodní právo obchodní, část 1.: Mezinárodní obchodní transakce*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1994. 163 s. ISBN 80-210-1052-5.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2010. 549 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Řešení sporů v mezinárodním obchodním styku*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1993. 53 s. ISBN 80-210-0676-5.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Standardizované formy uzavírání smluv v mezinárodním obchodě*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1991. 118 s. ISBN 80-210-0269-7.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Závazky ze smluv a jejich právní režim (se zvláštním zřetelem na evropskou kolizní úpravu)*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2010. 272 s. ISBN 978-80-210-5240-6.

SYNEK, Miloslav. *Podniková ekonomika*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2000. 456 s. ISBN 80-7179-388-4.

ŠIŠKOVÁ, Naděžda. *Evropské právo 2: jednotný vnitřní trh*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2012. 263 s. ISBN 978-80-7357-949-4.

TICHÝ, Luboš. *Evropské právo*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2004, 1, 869 s. ISBN 80-7179-449-x.

TOMÁŠEK, Michal a Vladimír TÝČ. *Právo Evropské unie*. 1. vyd. Praha: Leges, 2013. 494 s. ISBN 978-80-87576-53-3.

TORMA, Štefan. *Riziká a poistenie v medzinárodnom obchode*. Vyd. 1. Bratislava: Ekonomická univerzita, 1995. 146 s. ISBN 80-225-0633-8.

TÝČ, Vladimír. *Základy práva Evropské unie pro ekonomy*. 6. vyd. Praha: Leges, 2010. 301 s. ISBN 978-80-87212-60-8.

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy: Co by měl vědět každý podnikatel a manažer, postup při zahájení podnikatelské činnosti, jak vést malou i střední firmu k prosperitě, prevence krizových situací a krizové řízení*. 2. vyd. Praha: Grada, 2008. 311 s. ISBN 978-80-247-2409-6.

VOJÍK, Vladimír. *Podnikání malých a středních podniků na jednotném trhu EU*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2009. 264 s. ISBN 978-80-7357-467-3.

ČSN ISO 690. *Informace a dokumentace – Pravidla pro bibliografické odkazy a citace*

informačních zdrojů. Praha: Úřad pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví, 2011. 40 s. Třídící znak 01 0197.

Právní předpisy

Zákon č. 90 ze dne 25. ledna 2012 o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích). In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2012, částka 34, s. 1370 – 1488. Dostupný také z:

http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=90/2012&typeLaw=zakon&what=Cislo_zakona_smlouvy

Zákon č. 89 ze dne 3. února 2012 občanský zákoník. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2012, částka 33, s. 1026 – 1365. Dostupný také z: http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=89/2012&typeLaw=zakon&what=Cislo_zakona_smlouvy

Zákon č. 91 ze dne 25. ledna 2012 o mezinárodním právu soukromém. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2012, částka 35, s. 1490 – 1520. Dostupný také z:

http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=91/2012&typeLaw=zakon&what=Cislo_zakona_smlouvy

Smlouva o fungování Evropské unie, č. 2012/C 326/01 ze dne 26. října 2012. In: EUR-lex [právní informační systém]. Úřad pro publikace Evropské unie [20. 9. 2013]. Dostupné z: <http://EUR-lex.europa.eu/>

Zákon č. 235 ze dne 1. dubna 2004 o dani z přidané hodnoty. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2004, částka 78, s. 4946 – 5010. Dostupný také z: http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=235/2004%20&typeLaw=zakon&what=Cislo_zakona_smlouvy.

Zákon č. 22 ze dne 24. ledna 1997 o technických požadavcích na výrobky a o změně některých zákonů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1997, částka 6, s. 128 – 136. Dostupný také z: http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=22/1997%20&typeLaw=zakon&what=Cislo_zakona_smlouvy.

Zákon č. 353 ze dne 26. září 2003 o spotřebních daních. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2003, částka 118, s. 5730 – 5788. Dostupný také z: http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=353/2003%20&typeLaw=zakon&what=Cislo_zakona_smlouvy.

Zákon č. 455 ze dne 15. listopadu 1991 o živnostenském podnikání. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1991, částka 87, s. 2122 – 2140. Dostupný také z: http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=455/1991&typeLaw=zakon&what=Cislo_zakona_smlouvy.

Zákon č. 160 ze dne 6. května 1991 Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1991, částka 32, s. 690 – 702. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/>.

Zákon č. 47 ze dne 8. února 2002 o podpoře malého a středního podnikání. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2002, částka 20, s. 691 – 694. Dostupný také z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka->

zakonu/SearchResult.aspx?q=47/2002&typeLaw=zakon&what=Cislo_zakona_smlouvy

Elektronické zdroje

CANADIAN INTERNATIONAL DEVELOPMENT AGENCY. *Foreign Affairs, Trade and Development Canada* [online]. CIDA [cit. 2. 4. 2014]. Dostupné z: <http://www.international.gc.ca/international/index.aspx?lang=eng>

CELNÍ SPRÁVA ČESKÉ REPUBLIKY. *Celní řízení* [online]. [cit. 2. 4. 2014]. Dostupné z: <http://www.celnisprava.cz/cz/clo/celni-rizeni/Stranky/default.aspx>.

CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS. *CISG: Table of Contracting States* [online]. CISG [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>.

ČESKÁ DAŇOVÁ SPRÁVA MINISTERSTVA FINANCÍ. Postup plátců DPH při uplatnění daně u dovozu zboží [online]. [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/postup-pri-uplatneni-dane-u-dovozy-zbozi-3500.html>.

ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA. Profil banky [online]. [cit. 2. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/kdo-jsme/profil-banky/>

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Vývoz do vybraných států v roce 2010 a 2011* [online]. ČSÚ [cit. 2. 4. 2014]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/840039A6EF/\\$File/60081206.pdf](http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/840039A6EF/$File/60081206.pdf).

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Zahraniční obchod ČR v roce 2008* [online]. ČSÚ [cit. 2. 4. 2014]. Dostupný z: http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/publ/6008-09-v_roce_2008.

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Zahraniční obchod ČR v roce 2009* [online]. ČSÚ [cit. 2. 4. 2014]. Dostupný z: <http://www.czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/publ/6008-10->.

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Zahraniční obchod ČR v roce 2010* [online]. ČSÚ [cit. 2. 4. 2014]. Dostupný z: http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/publ/6008-11-r_2011.

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Zahraniční obchod ČR v roce 2011* [online]. ČSÚ [cit. 2. 4. 2014]. Dostupný z: <http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/p/6008-12>.

EXPORTNÍ, GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST. *O společnosti* [online]. [cit. 2. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/index.php>

INTRASTAT EU. *Co je to INTRASTAT* [online]. INTRASTAT [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z: <http://www.intrastat-eu.cz/intrastat.php>.

ITALSKO-ČESKÁ OBCHODNÍ A PRŮMYSLOVÁ KOMORA. *O nás* [online]. CAMIC [cit. 2. 4. 2014]. Dostupné z: <http://www.camic.cz/o-nas.tab.cs.aspx>.

Metodika tvorby bibliografických citací. KNIHOVNA UNIVERZITNÍHO KAMPUSU MASARYKOVY UNIVERZITY. *Metodika tvorby bibliografických citací* [online]. 2011 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z:
http://is.muni.cz/do/rect/el/estud/prif/ps11/metodika/web/ebook_citace_2011.html#titulni

MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. *Pravidla INCOTERMS 2010* [online]. [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z:
<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/prezentace-incoterms-2010-27735.html#!&chapter=5>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Živnostenský rejstřík* [online]. MPO [cit. 2. 4. 2014]. Dostupné z:
http://www.rzp.cz/cgi-bin/aps_cacheWEB.sh?VSS_SERV=ZVWSBJFND.

MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Vztahy ČR se zeměmi jižní a jihovýchodní Evropy* [online]. [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z:
<http://www.mzv.cz/file/72936/VztahyCRseZememiJizniAJihovychodniEvropy.pdf>

Spotřební daně: Líh, uhliková paliva a maziva ; Ekologické daně : daň z plynů, daň z pevných paliv, daň z elektřiny : podle stavu k 14.1.2013 [online]. Ostrava: Sagit, 2013 [cit. 2014-04-08].

Systém VIES. *Systém VIES* [online]. [cit. 2014-04-08]. Dostupné z:
<http://www.finance.cz/dane-a-mzda/dph-a-spotrebni-dane/dph/system-vies/>

VLÁDA KANADY. *Kanadsko-české vztahy* [online]. 2013 [cit. 2. 4. 2014]. Dostupné z:
http://www.canadainternational.gc.ca/czech-tcheque/bilateral_relations_bilaterales/index.aspx?lang=ces

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě 25. dubna 2014


Bc. Romana Konečná

Seznam příloh

Příloha č. 1 – Podklady k případu Atlas Filtri 3/13:

- Order of goods;
- Proforma Invoice;
- Invoice;
- General Conditions of Sale;
- Faktura za přepravu;
- Packing List.

Příloha č. 2 – Podklady k případu Envirogard 4/13:

- Objednávka zboží;
- Proforma invoice;
- Invoice;
- Roscher invoice;
- Sea waybill;
- ICS Cargo invoice;
- Jednotný celní doklad;
- Celní platební výměr.